

Installation, comm' & marketing

Formation à distance

14 HEURES ET +

Les futurs praticiens passent par des étapes connues lors du développement de leur activité professionnelle. Bien souvent, ces étapes ne sont pas clairement identifiées et ne peuvent donc être correctement anticipées. Or, à chaque étape, le futur praticien doit faire des choix qui engagent sa réussite ou son échec.

Pré-requis

Cette formation est **accessible tout public**, sans pré-requis.

Matériels recommandés

- Ordinateur, portable ou fixe, PC ou Mac.
- Installation à jour : certaines fonctionnalités de votre ordinateur doivent être à jour pour accéder aux contenus de formation. Sur demande, une formation test vous permet de vérifier la compatibilité de votre matériel.
- Un navigateur web à jour : Internet Explorer, Chrome, Safari, Firefox...
- Un lecteur PDF gratuit type **Acrobat Reader**. Pensez à bien désélectionner les options (inutiles) avant de télécharger le logiciel.
- Une sortie audio avec enceintes ou, si possible, casque audio, pour mieux s'isoler.
- Une imprimante ? L'imprimante n'est pas obligatoire mais peut être utile pour imprimer quelques résumés, synthèses, corrections d'exercices quand on travaille chez soi.
- Une connexion internet d'au moins 1 Mo/s. Pour connaître le débit dont on dispose, rendez-vous sur [le site suivant](#).

Objectifs

- **Appréhender les étapes du développement d'un projet.**
- **Acquérir les connaissances essentielles afin de réaliser les bons choix administratifs et commerciaux.**
- **Anticiper, préparer et appliquer un plan de communication.**
- **Accéder aux retours d'expérience de praticiens chevronnés.**

Contenu

CRÉATION ET GESTION D'ENTREPRISE

- **Les questions préalables à la création d'une activité** (étude de marché, cumul d'activité, environnement commercial, cadre familial...)
- **L'état d'esprit du créateur d'entreprise** (les différentes postures : l'entrepreneur, le communicant, le commercial).
- **Travailler seul ou en collocation, en réseau** : les notions essentielles.
- **Choisir un cadre pour exercer mon activité**, panorama, des possibilités, avantages et inconvénients de chacune.

Cette formation à distance, issue de l'expérience de l'IFJS, qui forme et suit ses praticiens depuis plus de 20 ans, vise précisément à permettre aux futurs praticiens d'envisager avec sérénité leur installation professionnelle et le développement commercial de leur activité.

- **Les différents régimes et formes juridiques**, avantages, et inconvénients.
- **Les démarches et obligations légales** (déclaration d'activité, compte bancaire, assurance, comptabilité...)
- **Les règles et formulaires de gestion et de commerce.**

COMMUNICATION COMMERCIALE

- **Connaissances et outils pour construire son identité professionnelle** (approche marketing en lien avec sa personnalité, identité commerciale, identité graphique).
- **Connaissances et méthodologie** pour construire et organiser sa communication commerciale (contacter, rassurer, motiver, fidéliser sa clientèle).
- **Connaître et choisir les outils de sa communication commerciale** (communication verbale, supports papier, outils du web, réseaux, vidéo...)
- **Notions de communication publicitaire**, événementielle, avec la presse.

SOMMAIRE DE LA FORMATION (AVRIL 2018)

- **CHAPITRE 1 / Études et informations préalables à la création d'une entreprise**
- **CHAPITRE 2 / Les conditions à la création d'une activité**
- **CHAPITRE 3 / L'état d'esprit du créateur d'entreprise**
- **CHAPITRE 4 / Les différents cadres d'activité**
- **CHAPITRE 5 / Les assurances**
- **CHAPITRE 6 / Choisir sa forme d'entreprise**
- **CHAPITRE 7 / Les démarches administratives**
- **CHAPITRE 8 / La comptabilité**
- **CHAPITRE 9 / Prix, devis et facture**
- **CHAPITRE 10 / Stratégie marketing et identité commerciale**
- **CHAPITRE 11 / Construire et organiser sa communication commerciale**
- **CHAPITRE 12 / La communication orale**
- **CHAPITRE 13 / La communication sur internet**
- **CHAPITRE 14 / Communiquer sur les réseaux sociaux**
- **CHAPITRE 15 / La communication « print »**
- **CHAPITRE 16 / La communication directe**
- **CHAPITRE 17 / La communication publicitaire**
- **CHAPITRE 18 / La communication avec la presse**
- **CHAPITRE 19 / La communication événementielle**



Institut de formation Joël Savatofski

ÉCOLE EUROPÉENNE DU TOUCHER-MASSAGE®

1, rue du Docteur André Barbier 21000 DIJON

Tél. 03 80 74 27 57 / Fax 03 80 72 20 97 / contact@ifjs.fr / www.ifjs.fr

Siret 491 448 130 00014 - Organisme de formation déclaré sous le n° 26 21 01553 21 à la Préfecture de Bourgogne.

Installation, comm' & marketing

Formation à distance

14 HEURES ET +

Durée

Formation sur 14 h et +, soit l'équivalent de 2 jours.

Validation

À l'issue de la formation, le stagiaire se voit délivrer une **Attestation de formation en installation, communication & marketing** à destination des praticiens de bien-être.

Support pédagogique

Un **support pédagogique** vient enrichir les connaissances théoriques abordées en formation. Le livre *Auto massages express*, de Janine Bharucha, aux éditions Larousse, est donné à chaque stagiaire comme support pédagogique.

Janine Barucha, formatrice à l'IFJS, chorégraphe, auteur du livre *Auto-massages express*, anime les sessions sur Paris.

Claude Taccard, formateur massage bien-être à l'IFJS, professeur d'aïkido, anime les sessions à Dijon.

Tarifs 2019

Tarif individuel (en ligne) : 270 €

Tarif applicable hors prise en charge, ou dans le cadre d'un financement type CIF.

Tarif Formation continue : 490 €

Tarif applicable dans le cadre de la formation continue des salariés, d'un plan de formation.

Nos prix sont exonérés de TVA en vertu de l'article 293B du Code Général des Impôts. Les frais d'hébergement et de restauration sont en sus.



Institut de formation Joël Savatofski

ÉCOLE EUROPÉENNE DU TOUCHER-MASSAGE®

1, rue du Docteur André Barbier 21000 DIJON

Tél. 03 80 74 27 57 / Fax 03 80 72 20 97 / contact@ifjs.fr / www.ifjs.fr

Siret 491 448 130 00014 - Organisme de formation déclaré sous le n° 26 21 01553 21 à la Préfecture de Bourgogne.