RAPPORT QUALITÉ

Formation concernée : Créer et développer son entreprise (Graines de Thérapeutes Académie)

Questionnaire de satisfaction envoyé en mars 2024 aux 30 apprenants de la session 4 d'octobre 2023 après 4 mois de formation

Taux de réponse : 96% soit 29 apprenants sur 30

GRAINES DE THÉRAPEUTES
ACADÉMIE

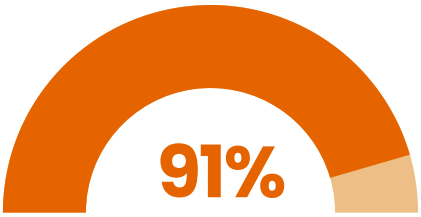
Note globale

La formation obtient une note moyenne de **9/10**

Pédagogie

90 % ont trouvé que la formation était claire et dynamique.

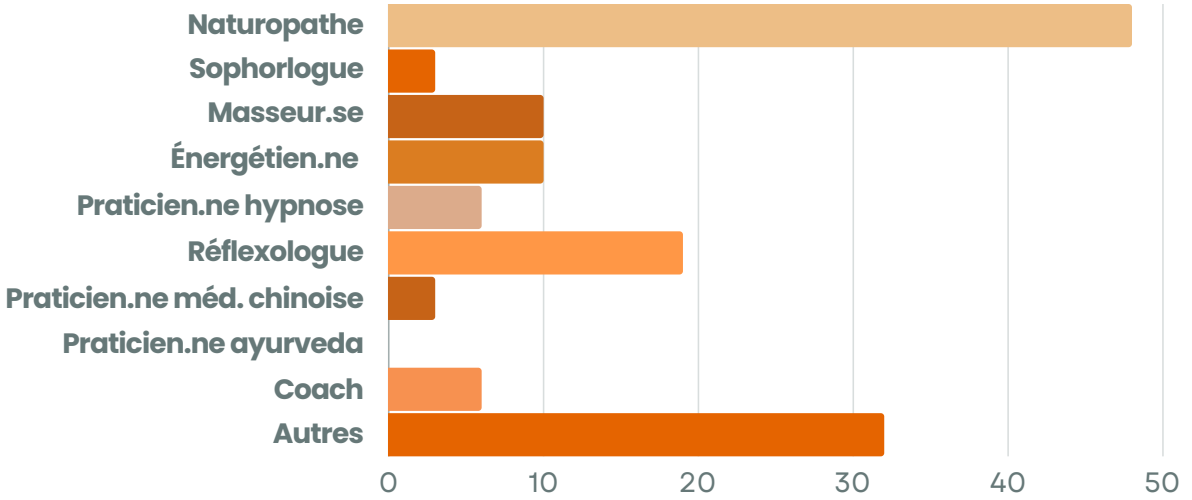
Recommandation



Les apprenants recommandent la formation à **91%**

Situation initiale

Le secteur d'activité des 29 apprenants lors de leur entrée en formation (en %) :



Autres : praticien.ne Shiatsu, nutrition, aromathérapie, gestion du stress, Amma Assis, magnétiseur.se, chuchoteur.se de bébé, prof de yoga, EFT...

Situation initiale

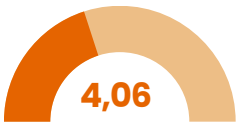
La situation des 29 apprenants lors de leur entrée en formation :

- **64%** avaient déjà créée leur entreprise
- **51%** avaient terminé leur formation de reconversion (naturopathe , sophrologue...)
- **18%** terminaient leur formation de reconversion dans moins de 6 mois
- **5%** terminaient leur formation de reconversion dans plus de 6 mois
- **22%** n'avaient aucune activité salariée à côté
- **18%** étaient salarié.es à temps partiel
- **5%** étaient salarié.es à temps complet
- **22%** n'avaient aucune autre activité à côté

Résultats

Ces résultats mettent en lumière les compétences acquises par les participant.es entre le début et la fin de la formation :

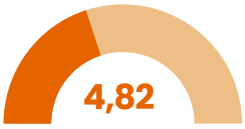
Savoir créer et gérer son entreprise au quotidien



Début de formation

Fin de formation

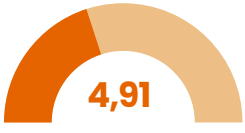
Être capable de créer des offres et des tarifs en adéquation avec le marché



Début de formation

Fin de formation

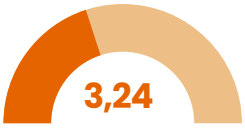
Savoir comment vendre son offre (quoi dire, comment la présenter...)



Début de formation

Fin de formation

Explorer toutes les possibilités pour se faire connaitre et choisir celle qui correspond le mieux



Début de formation

Fin de formation

Résultats

Les bénéfices de la formation, selon les apprenants :

Je me sens outillé.e et guidé.e pour développer mon entreprise	84 %
Je connais les démarches administratives et comptables obligatoires à réaliser	81 %

- **87%** ont maintenant une idée claire de leur cible
- **84%** ont défini une spécialisation
- **87%** ont mis au point un pitch efficace pour présenter leur activité
- **74%** ont créé une offre d'accompagnement
- Parmi les **29%** ayant essayé de vendre leur accompagnement pour la première fois, **67%** ont réussi à faire des ventes avant la fin de la formation

Les points forts de la formation

la clarté et simplicité des informations, la pertinence et les exercices pratiques à faire, aident à voir un parcours à suivre.

Se sentir en confiance en ayant acquis toutes les connaissances qui m'ont permis de sécuriser mon activité.

Le forum !!! Au début je l'ai vu comme un truc un peu optionnel, je n'osais pas trop écrire dessus, notamment les premiers modules. Quand j'ai commencé à l'utiliser j'ai vraiment pris conscience de son intérêt ! Des que j'ai une question j'ai les avis des autres et une réponse de pro et honnêtement c'est hyper rassurant !
Quand j'ai un doute ou que j'hésite sur quelque chose je le demande sur le forum et je pense que ça m'aide à passer à l'action !
Je n'ai pas été très acidue sur les célébrations du vendredi et du lundi, mais je vais essayer de l'être beaucoup plus pour maintenir ce lien.
Au délà des conseils experts, ça permet de créer des liens et d'avoir cet esprit promo, on se sent moins seul, ça aussi c'est rassurant ! Les appels permettent aussi d'échanger, de connaître le parcours et les difficutés des autres, c'est hyper enrichissant !

les outils concrets(ex: tableaux)

Cela balaye bien toutes les étapes de la vie entreprenariale d'un thérapeute
les vidéos sont claires, tout est bien expliqué et détaillé avec des exemples
la régularité des appels et la fréquence tous les 15j
votre disponibilité et réactivité pour répondre à nos questions
votre partage d'expertise et votre bonne humeur

revoir les bases avec la compta et la législation car les formations l'aborde peu, et bien sûr tout le travail qu'on fait sur soi même pour être en accord avec ce qu'on propose

les exemples donnés sont toujours très parlant et permettent de voir conrètement ce qu'un concept signifie

La structure : tout est clair, les supports, les explications. Le cheminement est logique et l'évolution au fur et à mesure des modules impressionnante.
J'ai particulièrement aimé la montée crescendo des infos et leur pertinence. De vrais outils à utiliser et réutiliser.

- Les conseils accompagnés d'exemples et de documents concrets
- Les appels et la plateforme qui nous permettent d'échanger et de poser des questions

Votre écoute
Le support très interactif
Les notions abordées très précises et la progression est intéressante

Le contenu est très découpé, ce qui évite la procrastination puisqu'on atteint fréquemment un jalon, même tout petit.

- La structuration des chapitres et la logique de leur enchainement
- très complet car tous les sujets importants sont abordés: administratif, valeurs, visuels etc.
- Générosité dans la variété des contenus et des sujets
- La progression des sujets

la qualité des conseils, des documents, les appels. Les échanges aussi avec d'autres praticiens dans d'autres domaines ou les mêmes.

des vidéos et explications claires, avec des demandes de mise en pratique pour passer à l'action.
Des réponses de Laura souvent très rapide et pertinente.

La possibilité de poser des questions et d'avoir des réponses personnalisé (forum / pendant les appels / coworking). Des exemples concrets (ex. page de vente d'autres personnes, lien vers des sites interessants, tuto..).

les vidéos en petit formats temps, facile et rapides à visualiser, les manuels sont top , ce sont des outils dont je me servirait à mon lancement c'est certain.

Les vidéos d'une très grande qualité dans le contenu > vous nous délivrez des vrais conseils, tout y est très bien expliqués
+ les workbook pour pouvoir s'exercer, réfléchir...

- apports de ressources et les mises en pratique avec workbook et plan d'actions
- partager le travail réalisé qui motive à avancer et tenir le rythme
- durée des vidéos : pas trop longue
- l'expertise de Laura et le partage d'expériences de Julie qui a éprouvé les techniques de Laura

les points forts sont clairement l'accompagnement que vous offrez, le forum , le coworking qui permettent de ne pas vivre seule cette formation. les calls ou on peut échanger en direct

Les accomplissements

- J'ai mieux encadré ma spécialisation
- mieux définie mes offres d'accompagnement
- j'ai crée ma page de vente et tous les accessoires à la vente (réservation et règlement en ligne)
- publié ma demande de participation à l'enquête
- fait mon interview (malheureusement une seule mais je vais en faire d'autres prochainement en suivant les conseils reçus)
- j'ai mon "peur" de me mettre en avant

Les fondations de mon entreprise, trouver mon pourquoi, identifier ma cible, identifier ses problèmes, ses peurs, ses objectifs etc, j'ai aussi pu parler avec elle, construire ma page de vente, écrire mon texte de vente, toutes ces choses m'ont permises de développer ma posture d'entrepreneure, de passer d'étudiante à entrepreneure. J'ai encore plein d'obstacles à franchir mais j'ai le sentiment d'avoir mis un coup de pied dans la fourmillère (dans le sens où j'avais pleins d'idées entremelées mais je n'avais jamais réfléchi à des plans d'action concret, cela m'aurait pris des années à tout mettre en place). Aujourd'hui j'y vois clair, je sens que ces prochains mois me réservent plein de surprise

J'ai pu créer mon offre d'accompagnement qui intègre bien ma spécialisation et j'ai changé ma façon de communiquer sur les réseaux sociaux

- grosse avancée au niveau administratif (je partais de quasiment 0). il ne me reste plus que les CGV - que je repousse à quand j'aurai un site internet
- des bases acquises dans la vente - mais difficile à mettre en œuvre, étant encore dans le flou de la spécialisation (et pourtant j'ai repris 3 fois les modules 1 et 3).
- des bons conseils sur le référencement SEO pour google business

création micro entreprise
création page de vente
définir un accompagnement spécifique
prise de contact avec divers thérapeutes...

J'ai mis en place: amélioration fiche Google et du site, spécialisations, factures et tableau de récapitulatif CA, mise en place des obligations légales, post réguliers sur les réseaux, meilleures confiance en soi au quotidien.

j'ai choisi une spécialisation, je me suis mise à jours niveau législation, j'ai un pitch et une page de vente, j'ose demander des avis google et j'ai de chouettes retours

- Une organisation quotidienne (to do list)
- Une vision plus claire de mon CA au fil des mois avec le tableau
- Des forfaits de séances (que je vends beaucoup)
- Un accompagnement

travail sur mon pourquoi, ma mission, ma vision, mes valeurs, les fondations de mon entreprise bien garder en tete un état d'esprit positif et le fait de se mettre en action, "fait vaut mieux que parfait"
et plusieurs outils concrets comme création de ma page google my business, cal.com, ma charte de thérapeute, mon pitch

J'ai mieux défini mon projet, remis ma comptabilité à plat et commencé à faire remplir des documents de consentements pour la récupérations des données.
Par ailleurs, j'ai changé ma façon de vendre mes consultations en les proposant sous forme d'accompagnement et ça me permet d'engager mes client sur la durée et d'être plus sereine sur mon chiffre d'affaire.

j''ai revu mon positionnement et les accompagnements que je propose déjà. Mon accueil client était pas mal mais des choses étaient à parfaire. Globalement j'ai revu ma posture et ma confiance dans l'avenir et ça c'est une grande victoire pour moi !

- Définir clairement mon projet, ce qui me motive profondément.
- Faire des choix en terme d'organisation "administrative" (ex. statu, organisation compta, objectif CA..).
- Prendre du recul face aux freins que je peux avoir (ex. syndrome de l'imposteur).
- Choisir une spécialisation qui me correspond.
- Construire une offre commerciale dont je suis fière.
- Avoir fait des rencontres (autres thérapeutes et enquêtes client)
- Bien comprendre ma cible
- Construire une page de vente et notamment travailler chaque phrase ! + mise en forme.
- Se préparer en cas d'appel, discours de vente.
- Avoir des idées pour se faire connaitre, des réseaux que j'ai déjà intégré dans ma région.
- Choisir mon canal de communication et comment communiquer dessus.
- Faire pousser une jolie plante.. :)
- J'ai eu ma première cliente pendant la formation

Optimisation de mon offre d'accompagnement et de ma stratégie de communication.

J'ai identifié ma spécialisation et ai commencé à travailler dessus. J'ai commencer à me rapprocher d'organisme en lien avec.
J'ai aussi appris des choses pour faire ma pub.

Le compte bancaire pro - Les factures - Le bilan annuel sous forme de tableau - cible -

réactualisé ma fiche établissement de google business avec les photos renommées chose que je ne savais pas. améliorer les contenus sur Facebook et Instagram avec des mots clés

- Savoir bien poser les fondations de mon entreprise
- Connaître ma cible en profondeur > attentes / besoins / souffrances pour y répondre
- Me fixer moins d'objectifs, mais des objectifs qualitatifs

Des idées ont emergées et surtout des prises de conscience sur les possibilités infinies de développement de son activité

3 points essentiels pour moi : les fondations de mon entreprise, une offre d'accompagnement et ma stratégie de communication
En bonus : un état d'esprit +++

- les fondations de mon entreprise : "mon pourquoi", "mission", "proposition de valeur"
- avoir identifier un public cible et clarifier ma spécialisation et la spécificité de mon accompagnement
- avoir réaliser la page de vente de ma première offre et celle de ma deuxième offre
- identifier comment diversifier mes canaux de communications
- identifier de me faire recommander par des thérapeutes, des professionnels du bien-être et de santé en proposant des séances "découverte"
- avoir fait la synthèse de tout ce travail réalisé pendant la formation via la structure de business plan proposé

mise en place d'une page de vente et vente de 2 accompagnements, definir ma spécialisation et mon pitch plus clair. améliorermon accueil clients

Les fiertés

Avoir mis quasiment tout en place pour parler et promouvoir mon accompagnement ainsi que les acheter.
Je me rends aussi compte que mon discours est plus clair et je me sens plus alignée.

Avoir choisi une spécialisation et développer mon activité

Ma page de vente, je n'aurai jamais cru pouvoir proposer une offre comme celle ci , maintenant j'espère qu'elle va cartonner !

d'avoir bien poser les fondations de mon entreprise, de savoir pourquoi je le fais vraiment

je suis contente de m'être décidée pour ma spécialisation. Je l'avais en tête depuis le début de ma formation en naturopathie mais je ne l'ai vraiment approfondi que maintenant et c'est grâce à cette formation.

Oser aller parler à d'autres professionnels, m'exposer avec des questionnaires sur les réseaux, sortir du syndrome de l'imposteur, réussir à changer mon mindset sur la notion de vendre mes prestations.
Avoir réfléchi à mon entreprise, poser des bases, me poser des questions.
Prendre doucement une posture d'entrepreneuse, même si je dois encore gagner en confiance en moi.

Parler plus facilement de mon métier de naturopathe

Me sentir légitime, je pense que c'est ma plus belle réussite, merci

D'avoir créé mon accompagnement "Bye bye stress"

Je pense que finalement c'est cette posture d'entrepreneure que j'ai prise, je me sens à ma place dans cette posture (presque + qu'en tant que naturopathe pour l'instant, mais je vais faire en sorte que ça change...). Tout ce que l'on a fait pendant la formation, les modules, les exercices, les discussions, ça m'a passionnée ! Et je ne m'attendais pas à aimer autant tout ça ! Je me suis lancé la dedans par passion pour la naturo, mais j'appréhendais beaucoup le côté marketing / communication / juridique etc. Et finalement j'ai découvert cette autre facette du métier et je pense que le fait de la découvrir avec vous, entourée et guidée, j'ai adoré ! Et c'est plutôt une bonne nouvelle je crois, car j'ai l'impression que c'est au moins la moitié du boulot ;)

Avoir compris que j'ai déjà bien avancée et que je suis sur la bonne voie... avoir trouver la confiance dont je manquais dans mon activité et mes compétences.
Et j'ai maintenant pleins d'idees que je suis impatiente de mettre en place.

avoir osé parlé de moi ! et me rendre compte que ce n'est pas si difficile!!

- ma spécialisation
- proposer un accompagnement pour cette spécialisation

J'ai pu définir mon projet qui a du sens pour moi, même si la forme change dans le futur, je sais que le fond est solide. Par ailleurs, le fait de me spécialiser me donne plus d'assurance lorsque j'explique ce que je fais, mon travail a plus de valeur pour moi. Je suis très fière d'avoir mis en place une stratégie de communication qui me ressemble et qui est pertinente sur le point de vue marketing, cela me rassure quant au développement de mon activité.

Aujourd'hui j'ai une très bonne vision de mon entreprise et vers où je veux l'amener grâce à la spécialisation. C'est plus clair dans ma tête

Je dirais d'avoir établi les fondations de l'entreprise, c'est une étape qui a été particulièrement challengeante pour moi.

Commencer à travailler (une demi-journée par semaine) en gestion des émotions dans un collège REP+

Avoir su identifier ma spécialisation et pourquoi je veux la faire.

avoir réussi à vendre des accompagnements et de croire en moi et de PRENDRE ma place parmi tous les réflexologues qu'il y a maintenant partout

créer une offre d'accompagnement que j'ai vendue 4 fois. Enfin prendre position ou m'affirmer sur ce que j'offre. Croire en moi car c'était un réel défi pour moi qui suis réservée et qui ne prenais pas sa place

Je suis fière de ne plus me cacher derrière le syndrome de l'imposteur, je n'ai plus peur d'oser ! Merci pour cela !

Mon cabinet qui commence à bien se développer

Avoir tenu jusqu'au bout et dans les temps.

la réalisation des deux pages de vente :
- Stress détox
- Human-InSide

être fière de pouvoir imaginer une entreprise pérenne avec des projets d'ateliers, d'expansions pour gagner plus sans travailler plus :) je suis fière de mes accompagnement et de ma communauté instagram qui est très engagée, mes enquêtes m'ont prouvé cet engagement et leur enthousiasmes.

Ces résultats appartiennent entièrement à nos apprenant.es et sont le fruit de leur travail.

Notre rôle en tant que formatrices est de vous faire acquérir les compétences clés nécessaires au développement d'une entreprise pérenne.
Il vous appartient de suivre la formation avec assiduité, d'être proactif.ve, de poser vos questions, de mettre en place les actions proposées...

Ces résultats ne sont pas garantis et varient fortement d'une personne à l'autre.
Comme on peut le voir, la plus grande fierté de certaines personnes est d'être allé.e au bout de la formation, pour d'autres il s'agit de prendre confiance en soi et pour d'autres encore il s'agit d'avoir réalisé des ventes.

Ces résultats sont représentatifs en diversité.
A noter qu'à chaque session 1 ou 2 personnes sont moins satisfaites que les autres. Nos analysent révèlent que ces personnes auraient préféré un accompagnement individuel et non en groupe.
Pour répondre à ce besoin nous avons mis en place à partir de la session 6 un appel individuel de 45min par personne, avec Julie. Et chaque personne bénéficie d'un support personnalisé et des réponses à ses questions via le forum. Toutefois cette formation reste principalement en groupe.

Enfin, les personnes témoignants de peu de résultats reconnaissent pour la plupart qu'il s'agit par manque d'investissement de leur part (temps et énergie disponibles).
En rejoignant la formation nous vous recommandons donc fortement de vous assurer d'avoir les ressources nécessaires pour vous y investir pleinement.

A noter que le suivi et le support continuent au delà des 4 mois de formation via le forum. Il est donc toujours possible de poser des questions et de mettre en place des choses plus tard.

Pour toute demande de précisions écrivez-nous à contact@grainesdetherapeutes.fr