



Date de dernière mise à jour : septembre 2024

Formation: créer et développer ton entreprise pour avoir des clients réguliers

Cette formation est dédiée aux entrepreneur.es souhaitant acquérir des compétences entrepreneuriales ainsi qu'en communication afin de lancer et développer leur activité. Il s'agit au travers de cette formation de permettre aux apprenants de poser des fondations solides nécessaires au développement de leur activité. La formation est pluridisciplinaire et aborde tous les sujets essentiels : créer son entreprise, déclarer son CA, mettre au point ses offres et tarifs, se différencier, se faire connaître en présentiel, se faire connaître en ligne, développer sa posture de chef d'entreprise, gérer la clientèle, apprendre à vendre ses services...

⇒ Durée et modalités

- 7h de vidéos préenregistrées + 33h de travail personnel – soit un total de 40h réparties sur 16 semaines
- Formation dispensée en groupe
- Maximum 35 apprenants par session
- En journée
- L'inscription à la formation se fait via notre site internet ou le site du CPF dans le cas d'un financement CPF.
- Avant toute inscription ou validation d'inscription il est nécessaire de remplir le questionnaire de candidature : <https://grainesdetherapeutes.fr/candidature/>
- L'inscription à la formation est possible jusqu'à 1 jour avant le début de la formation pour les entrepreneurs en autofinancement et jusqu'à 14 jours avant le début de la session de formation pour les personnes passant par le CPF et pour les particuliers afin de respecter les délais de prises en charge de la plateforme EDOF ainsi que le délai de rétractation légal
- Le tarif est de 2000€ TTC ou 4 mensualités de 500€ TTC

Laura Chevalier EI

5 rue Guy Pepin

27300 Bernay

laura@laurachevalier.fr

833 989 908 00037

NDA : 28 27 02426 27 (27)



⇒ Les points forts de la formation

- Un accompagnement par une entrepreneure spécialisée dans la communication digitale depuis 2017 et une naturopathe qui vit de son activité depuis 8 ans
- Application des points abordés en formation
- Des outils pédagogiques éthiques et écologiques

⇒ Accessibilité

- La formation est totalement en ligne et est donc accessible à toute personne à mobilité réduite à condition de pouvoir utiliser un ordinateur pour accéder à la plateforme de formation en ligne.
- **L'organisme de formation recommande au participant de signaler, dès son inscription, la nature de son handicap** ainsi que ses besoins spécifiques, afin de l'accueillir dans des conditions optimales. Nous mettons tout en œuvre pour rendre la formation accessible, veuillez prendre contact avec nous pour que l'on puisse mettre en place un aménagement si besoin.

⇒ Profils des stagiaires

- Entrepreneur.es dans le domaine du bien-être : naturopathes, diététicien.nes, réflexologues, énergéticien.nes, massothérapeutes, profs de yoga, coachs, coachs sportifs, sophrologues...) ayant une certification ou qui vont l'obtenir dans moins de 3 mois au moment du début de la formation.



⇒ Prérequis

- Aucune compétence, diplôme ou expérience préalable ne sont requis pour suivre cette formation
- Avoir un projet d'entreprise réel et viable : avoir un diplôme/une formation dans le bien-être ou arriver à la fin de sa formation de reconversion
- Comprendre et parler le français couramment car la formation est dispensée uniquement en français
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet permettant de visionner des vidéos en ligne et de participer à des appels en visioconférence via Zoom.

Objectifs pédagogiques

- **Définir sa structure juridique** : savoir choisir la meilleure structure juridique adaptée à son activité.
- **Identifier les besoins du marché** : analyser le marché pour comprendre les besoins et les attentes de sa cible.
- **Développer des offres attractives** : concevoir des offres de services qui répondent efficacement aux besoins de sa cible.
- **Fixer ses tarifs de manière juste** : déterminer des tarifs en adéquation avec la valeur de ses services et du marché.
- **Maîtriser la vente et la négociation** : acquérir les techniques de vente efficaces pour conclure des contrats et convaincre ses clients.
- **Développer sa visibilité en ligne et hors ligne** : utiliser les différentes stratégies de communication pour se faire connaître et attirer des clients.
- **Diversifier ses sources de revenus** : identifier et mettre en place de nouvelles sources de chiffre d'affaires liées à son activité.



Contenu de la formation

- **Module 0 : Pour bien commencer**

Comment tirer partie de la formation

Se débarrasser du syndrome de l'imposteur et se sentir légitime

Mettre toutes les chances de son côté pour développer son entreprise

Apprendre à organiser ses journées entre client.es, administratif et communication

Passer à l'action sur la durée

- **Module 1 : Définir son projet**

Poser les fondations de son projet

Définir son projet pro/perso

Apprendre à se fixer des objectifs et à les atteindre

- **Module 2 : La gestion au quotidien**

Choisir son statut et créer son entreprise

La gestion administrative au quotidien (déclarer son chiffre d'affaires, faire des devis et factures...)

Les obligations légales : RGPD, mentions légales etc

- **Module 3 : Poser les fondations de son entreprise**

Se démarquer de la concurrence en se différenciant

Faire le portrait de son client de coeur (persona)

Créer la meilleure offre pour vivre rapidement de son activité

Définir ses prix

- **Module 4 : Vendre son offre**

Valider sa cible et ses offres via un questionnaire d'enquête

Comprendre et maîtriser la vente

- **Module 5 : Mise en place**

Créer une page de vente pour présenter son offre

Mettre en place des outils pour faciliter la prise de RDV

Recevoir des paiements en ligne facilement

Apprendre à conduire un appel découverte pour présenter et vendre son offre

Recevoir un paiement ligne et faire signer un contrat

Laura Chevalier EI

5 rue Guy Pepin

27300 Bernay

laura@laurachevalier.fr

833 989 908 00037

NDA : 28 27 02426 27 (27)



- **Module 6 : Se démarquer en ligne**

Présentation de la stratégie digitale

Les différents canaux de communication et comment choisir le sien

Créer du contenu et trouver des idées pour les plateformes en ligne (Instagram, Facebook, LinkedIn, YouTube, Podcast, blog, site internet)

- **Module 7 : Se faire connaître localement**

Où pratiquer

Attirer du monde à son cabinet

Se créer un réseau local

Faire des partenariats avec des médecins et des collègues thérapeutes

Démarcher des entreprises pour y animer des ateliers

Les magasins bios et les salons

- **Des vidéos et modules bonus non obligatoires, à suivre selon les besoins :**

Créer ta microentreprise sur le site de l'INPI

Soigner sa relation client

Poser des limites claires avec ses clients

Accueillir un client au cabinet

Utiliser le personal branding pour se différencier

Définir son identité visuelle (logo, couleurs, polices...)

Optimiser sa page Google My Business

Faire de l'affiliation pour diversifier ses revenus

Tutoriel de différents outils : Canva, Stripe, Mailerlite

Ce programme est donné à titre indicatif et est susceptible d'être modifié pour satisfaire au mieux les objectifs pédagogiques.

Laura Chevalier EI

5 rue Guy Pepin

27300 Bernay

laura@laurachevalier.fr

833 989 908 00037

NDA : 28 27 02426 27 (27)



Organisation de la formation

⇒ Equipe pédagogique

Laura Chevalier, formatrice et consultante, accompagne des thérapeutes à développer leur activité depuis 2017. Sa pédagogie réside dans une utilisation des outils numériques au service des besoins en communication de l'entreprise c'est-à-dire une communication éthique et minimaliste.

En effet, le public ciblé, dont la communication n'est pas une compétence développée, doit être en mesure d'être autonome et de gérer seul sa communication après la formation, sans que cela n'empiète sur le temps de travail qu'il a pour sa clientèle

Julie Aymé, naturopathe expérimentée depuis plus de 8 ans a développé une stratégie de communication lui permettant aujourd'hui de vivre de son activité entrepreneuriale et d'être passée en société en 2020. Elle connaît les rouages du développement d'une activité pérenne sur le long terme.

⇒ Moyens pédagogiques et techniques

- Les cours théoriques se présentent sous un format vidéo sur une plateforme d'e-learning accessible 24h/24 et 7j/7 pour permettre au stagiaire de suivre la formation de manière autonome et à son rythme d'apprentissage.
- Chaque étape de formation (module) comporte un quiz
- Un bilan d'avancement est fait toutes les 2 semaines via un questionnaire
- Les formatrices sont disponibles du lundi au vendredi pour accompagner les apprenants et répondre à leurs questions via un forum en ligne.
- Un point est fait à mi-parcours via un questionnaire pour s'assurer que tout le monde suit le rythme de la formation correctement.
- Le stagiaire doit disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.
- Des points en visioconférence sont faits 2 fois par mois pour permettre aux apprenants ayant besoin d'approfondissement de poser leurs questions en direct.

Laura Chevalier EI

5 rue Guy Pepin

27300 Bernay

laura@laurachevalier.fr

833 989 908 00037

NDA : 28 27 02426 27 (27)



- Un appel individuel de 30min est prévu avec Julie Aymé pour chaque apprenant en cas de besoin au cours de la formation.

⇒ Dispositif d'évaluation des résultats de formation

- Relevé de visionnage et de connexion des vidéos via la plateforme e-learning
- Chaque module de formation se clôture par un quiz afin de vérifier l'acquisition des connaissances
- Suivi du lundi au vendredi par questions/réponses via un forum en ligne
- Formulaire d'évaluation de la formation à la fin de la formation ; puis 3, 6 et 12 mois après la fin de la formation afin d'apprécier les retombées pour le stagiaire
- Bilan du travail de l'apprenant via une fiche de synthèse « business model canvas »
- Attestation de fin de formation délivrée en fin de formation et reprenant les résultats aux quiz et l'assiduité tout au long de la formation