

## Programme de 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

- 40h de formation en e-learning dont 7h de vidéos préenregistrées
- 31h de travail personnel estimées réparties sur 16 semaines
- Formation dispensée en groupe
- La totalité de la formation se fait en elearning via une partie asynchrone obligatoire (7 modules de formations comportant chacun plusieurs vidéos et exercices) et une partie synchrone non obligatoire (12 appels en groupe)
- L'accès à la plateforme elearning se fait le jour du début de la session via un mail envoyé à chaque apprenant l'invitant à choisir un mot de passe de connexion
- Maximum 50 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

## ⇒ 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 10 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 (avec caméra et micro).

## 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
- Module 1 : Définir son projet
- Module 2 : Administratif et juridique
- Module 3 : Poser les fondations de son entreprise
- Module 4 : Sa voir vendre son offre
- Module 5 : Mise en place
- Module 6 : Se démarquer en ligne
- Module 7 : Se faire connaître localement
- 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 différentes outils : Canva, Stripe, Mailerlite

*Ce programme est donné à titre indicatif et est susceptible d'être modifié pour satisfaire au mieux les objectifs pédagogiques, une mise à jour est notamment prévue au printemps/été 2025.*

## 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 10 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.

### ⇒ Dispositif d'évaluation des résultats de formation

- 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 en milieu de formation ; puis à la fin de la formation ; puis 6 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
- Relevé de visionnage et de connexion des vidéos via la plateforme e-learning

## ⇒ 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. L'accès à la plateforme est communiqué le jour de début de la session par email à chaque apprenant.
- Chaque étape de formation (module) comporte un quiz
- Un bilan d'avancement est fait tous les mois 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 où chacun.e pose sa question publiquement et reçoit une réponse des formatrices sous 48h, à l'écrit ou sous format audio ou vidéo.
- 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, d'une connexion internet et d'un équipement permettant l'utilisation du logiciel de visioconférence Zoom (micro et éventuellement webcam).
- Des points en groupe et en visioconférence sont faits 3 fois par mois pour permettre aux apprenants ayant besoin d'approfondissement de poser leurs questions en direct.

**Laura Chevalier El**  
5 rue Guy Pepin  
27300 Bernay  
contact@grainesdetherapeutes.fr  
833 989 908 00037  
NDA : 28 27 02426 27 (27)



- Le support pédagogique se fait pendant les appels en visio et sur le forum de discussion en ligne.
- Le support technique se fait pendant les appels en visio, sur le forum de discussion en ligne et par mail.

*Date de dernière mise à jour : février 2025*