



RAPPORT QUALITÉ

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

Questionnaire de satisfaction envoyé en janvier 2025 aux
26 apprenants de la session 7 de septembre 2024 après 4
mois de formation

Taux de réponse : 100% soit 26 apprenants sur 26



Note globale

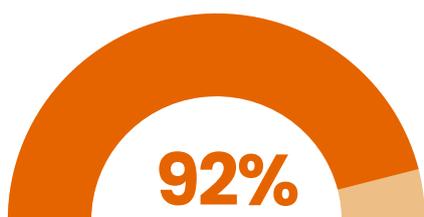
La formation obtient une note moyenne de **9,28/10**

Pédagogie

93 % ont trouvé que la formation était claire et dynamique.



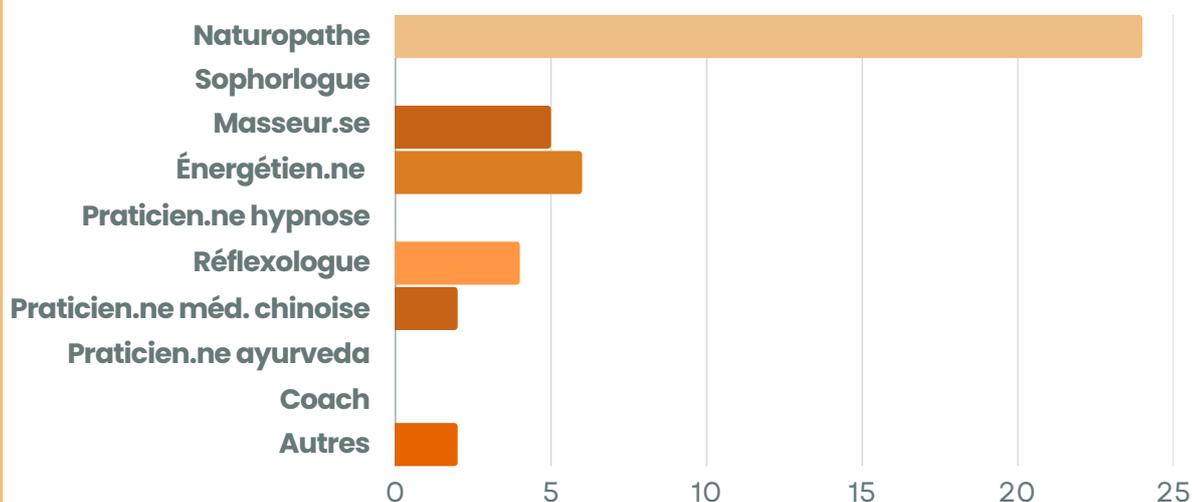
Recommandation



Les apprenants recommandent la formation à **92 %**

Situation initiale

Le secteur d'activité des 26 apprenants lors de leur entrée en formation (en %) :



Autres : Kinésiologue, sonothérapeute, psychopraticienne, rebouteuse, magnétiseuse, accompagnante parentale, praticienne en EMDR, éducateur sportif ...

Situation initiale

La situation des 26 apprenants lors de leur entrée en formation :

86% avaient déjà créée leur entreprise

100% avaient terminé leur formation de reconversion (naturopathe, sophrologue...)

0% terminaient leur formation de reconversion dans moins de 6 mois

0% terminaient leur formation de reconversion dans plus de 6 mois

71% n'avaient aucune activité salariée à côté

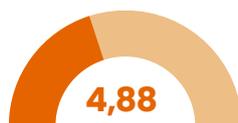
18% étaient salarié.es à temps partiel

11% étaient salarié.es à temps complet

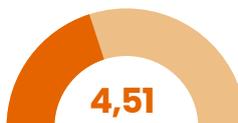
Résultats

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



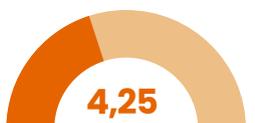
Être capable de créer des offres et des tarifs en adéquation avec le marché



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



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



Résultats

Les bénéfices de la formation, selon les apprenants :



J'ai mis au point mes offres

93 %



J'ai confiance en moi et en ce que je propose

82 %

- **96%** ont maintenant une idée claire de leur entreprise
- **100%** ont défini une spécialisation
- **89%** ont mis au point un pitch efficace pour présenter leur activité
- **93%** ont créé une offre d'accompagnement
- Parmi les **46%** ayant essayé de vendre leur accompagnement pour la première fois, **39%** ont réussi à faire des ventes avant la fin de la formation

Les points forts de la formation

j'ai bien aimé toutes les vidéos, car je pouvais y revenir autant de fois que je voulais, et j'aimai bien les échanges en visio ou toutes les questions pouvais être poser !

j'ai bien aimé toutes les vidéos, car je pouvais y revenir autant de fois que je voulais, et j'aimai bien les échanges en visio ou toutes les questions pouvais être poser !

Les vidéos de formation sont très instructives et nous font gagner du temps par rapport aux différents outils et actions à mettre en place pour notre entreprise et par rapport à notre personnalité.

Les fondements de mon entreprise, la spécialisation et la page de vente.

le forum et surtout les réponses que vous apportez sur le forum, déjà les réponses peuvent servir à tout le monde et moi j'ai besoin que mon travail soit "validé" pour être sûr que je fais bien les choses donc vos retours sont précieux

le contenu très complet, le professionnalisme et les compétences de Laura et Julie, la façon dont les choses sont amenées, qui nous fait vraiment réfléchir sur ce que l'on souhaite et tous les outils pour parvenir à augmenter ma clientèle

Le soutien, l'expertise de Laura et Julie et leur retour d'expérience, la plate-forme hyper pédagogique et les workbook qui sont très logiques et nous permettent d'orienter notre réflexion

Le forum avec tous les partages et vos retours réguliers pour nous améliorer et creuser d'avantage nos réflexions. Les appels réguliers pour faire le point, se remotiver, se rencontrer et échanger.

Aborder des notions d'entreprise et de marketing dont personne ne parle pendant les formations théoriques.

j'ai vraiment aimé les vidéos modules très bien faites, les appels de groupe très instructifs

Laura et Julie savent exactement de quoi elle parle, et répondent vraiment à ce qui nous manque après nos certificats.

Tout le module sur les fondations de l'entreprise, le pourquoi, la vision, la mission... C'était ultra instructif, passionnant même si cela nécessitait beaucoup d'introspective.

- très bien construite, avec un déroulement logique
- des contenus et exercices précis et concrets
- de la théorie avec du partage d'expérience et de la mise en pratique à chaque étape
- la force du groupe et la possibilité d'échanger par de nombreux moyens (forum, appels tous les 15j, workshops...)
- le fait que ce soit dédié aux thérapeutes et donc à leurs problématiques et objectifs
- la réactivité et la qualité des réponses de Laura et Julie sur le forum

Visio tous les 15 jours en groupe.
Plan structuré de la formation.

la présence du forum pour échanger avec les formatrices et les autres personnes suivant la formation. Les objectifs clairs de chaque module avec la liste des choses à faire à la fin de chacun.

Les fondements de son entreprise et tous les outils pratiques pour arriver à ses projections (les questionnaires d'enquête, la trame de l'offre revue et corrigée, la présentation de tous les moyens de se faire connaître...)
Les actions à réaliser m'ont permis d'avancer vraiment, de me challenger.
La vision globale de la formation m'a permis de faire un vrai travail d'analyse de mon entreprise et de savoir précisément ce que je voulais (et ce que je ne voulais pas) de me projeter de manière claire sur ce que j'attendais pour moi par rapport à ce métier et ce que je pouvais apporter concrètement. J'ai installé la notion de confort et de client de cœur dans ma pratique professionnelle et c'est très enthousiasmant.
Le forum est un vrai plus, c'est très inspirant et soutenant.

Trouver mon pourquoi, mes valeurs, ma mission, ma vision
Trouver ma spécialisation m'a permis de rester concentré sur mon sujet et de l'approfondir

Avoir compris ce qui n'allait pas en moi

Les vidéos sont très riches en conseils pratiques, et très claires.
Le contenu de la formation est complet et formateur.
Les replays.

C'est une formation qui va à l'essentiel et qui permet vraiment de poser les bases rapidement. Moi qui suis ultra perfectionniste, elle m'a aidée à relativiser et à me concentrer sur l'essentiel. J'ai beaucoup apprécié les appels réguliers, ça permet de garder un rythme, ainsi que le forum pour partager avec les autres, garder la motivation et se sentir soutenue. C'était vraiment le contact avec d'autres thérapeutes dans la même galère que moi qui me manquait avant de rejoindre cette formation. Savoir qu'on est pas seule est important.

Le forum: permet d'avoir des retours précis et personnalisés. Permet également de mieux avancer grâce aux retours faits aux autres.

- Format qui m'a permis d'avancer en toute autonomie tout en étant "cadrée" par les dates imposées de la formation
- Contenu hyper complet pour chaque module, alliant un peu de théorie et surtout de la pratique (vidéos, workbooks, tableaux Excel mis à disposition...)
- Complémentarité des intervenantes (vision marketing apportée par Laura et retour d'expérience en tant que thérapeute apporté par Julie)

- L'association coach business (connaissant bien la naturo) et naturopathe. La formation était très adaptée à mon activité. Ce qui a permis d'avoir des réponses précises, des outils adaptés...
- Le coté réaliste (ne pas être dans une formation qui promet de gagner plus de 10000 euros par mois !). Je me reconnais dedans donc les objectifs de chiffres me semblent possibles
- Les réponses personnalisées, les corrections. Accompagnement individuel + accompagnement de groupe. Top !
- La communauté, les échanges avec des personnes ayant les mêmes objectifs
- Le rythme à suivre, les actions à faire pour chaque module

Les accomplissements

mon agenda se remplit encore plus vite
j'ai plusieurs nouveaux avis google

ma posture de thérapeute est bien plus acquise, je n'ai plus peur de vendre grâce au message de la transformation que j'offre, les retours de mes accompagnements sont très encourageants, je change de cabinet avec une meilleure visibilité et c'est un renouveau pour 2025 !!!

Choisir ma spécialisation, créer une offre, développer la communication, mettre à jour mes obligations juridiques, me sentir plus à l'aise et plus légitime dans ce que je propose

J'ai mis en place un rétro planning avec les étapes pour mon installation.
J'ai entamé les démarches pour me faire connaître localement et en ligne, j'ai commencé plusieurs tâches mais elles ne sont pas encore abouties

Mon plus grand défi c'était de me trouver une spécialisation et j'ai réussi à la trouver. J'en suis très heureuse, j'ai également animé mon premier atelier de naturopathie devant 40 personnes, j'ai mis à jour tous les documents à afficher dans mon cabinet, travaillé sur ma page google my business et tout le module 7 m'a énormément aidé pour me faire connaître localement et les appels d'enquêtes meilleure idée du monde ! j'ai 2 clients qui me prendront mon accompagnement avant leur marathon en octobre de cette année

J'ai pu peaufiner mes offres, ma cible.

J'ai effectué toutes les étapes proposées dans la formation

trouver ma spécialisation, élaborer mon pitch (je parle donc beaucoup plus facilement de ce que je fais), mon offre,

Grâce à cette formation, j'ai pris le temps de repenser mon offre et ma stratégie de communication, j'ai mis en conformité mon site, je me suis spécialisée, j'ai développé une offre cohérente avec mes valeurs, j'ai retrouvé une dynamique et la joie de créer.

J'ai créé une offre en lien avec ma spécialisation, que je dois encore mettre sur mon site internet. J'ai mis en place un nouveau moyen, plus efficace, de prise de rendez-vous en ligne. J'ai mis en place un tableau de comptabilité plus approprié que celui que j'avais. J'ai réussi à définir quel était le canal de communication qui me convenait le mieux. J'ai contacté un magasin bio pour faire des ateliers et me faire connaître auprès d'une large clientèle. J'ai également osé proposer des séances de relaxation et méditation dans plusieurs associations autour de chez moi.

Être en règle au niveau juridique (RGPD, politique de confidentialité, Charte avec CGVs, facturation...)

Trouver ma spécialisation, créer un accompagnement en adéquation avec mon pourquoi, ma mission et mes objectifs de CA.

Avoir contacté la mairie de ma commune d'installation pour paraître dans le magazine local et être référencée.

- J'ai posé les fondements de mon entreprise et confirmé ma cible.
- J'ai appris à passer à l'action!
- J'ai rédigé mes CGV et je les fais valider à chaque client avant le rendez-vous désormais.
- J'ai appris que la 1ère année, on pouvait être exonéré de CFE et j'en ai fait la demande.
- J'ai déterminé ma spécialisation
- J'ai créé un accompagnement qui propose une réelle transformation.
- J'ai réalisé 4 appels d'enquête
- J'ai choisi un pitch de présentation que je partage désormais facilement.
- J'ai créé mon agenda en ligne sur cal.com et j'en suis super contente!
- Je me suis inscrite sur les pages jaunes et sur les annuaires thérapeutes.
- Je me suis rendue compte qu'il fallait que je chouchoute davantage mes clients, que je prenne plus de leurs nouvelles.
- J'ai compris le genre de publications qu'il est intéressant de poster sur les réseaux et je me suis fait une liste d'idées.
- J'ai créé une première publication en tenant compte de vos conseils
- J'ai pour objectif de réaliser une porte ouverte pour l'ouverture de mon centre de coworking pour professionnel du bien-être en mars, pour laquelle je convierai Mr le Maire ainsi que le journal local.
- J'ai mis à jour ma page Google My Business pour la rendre plus visible et je la mettrai à jour 1 à 2 fois par mois à partir de maintenant.
- Désormais, j'envoie un message à mes clients le lendemain de notre entretien avec le lien pour mettre un avis.
- J'ai listé les noms des médecins que je vais aller rencontrer pour me présenter.
- J'ai repris contact avec le réseau de femmes entrepreneures de mon secteur.

J'ai défini ma cible, ses attentes, compris comment vendre (enfin c'est en cours d'intégration), crée un accompagnement, mis à jour toute la partie juridique

J'ai changé ma manière d'aborder mes prestations, j'ai ciblé mes clients de cœur, je me suis spécialisée et j'ai pu créer une nouvelle offre qui me permet d'être plus pérenne.

Conscientisation du pourquoi, du bien fondé de la spécialisation, en cours de mise en place d'une stratégie instagram,

J'ai trouvé ma spécialisation, j'ai réussi à atteindre les objectifs que je me suis fixés.

J'ai défini une spécialisation, une autre manière d'envisager mon métier concernant la vente et c'est un grand changement pour moi :)

Structuration de la société (juridique, administrative, etc), lancement de mon compte Instagram, création de ma page Google my business, choix de ma spécialisation, connaissance de ma cible, création de mon accompagnement, gain de confiance petite à petit, etc.

J'avais un outil (l'EFT) mais je ne savais pas quoi en faire et maintenant, je sais. Chaque module accompli a été une victoire : j'ai revu l'aspect juridique et administratif de mon entreprise, j'ai appris me différencier, à construire une offre, à faire des appels d'enquête, à construire une page de vente.

- État des lieux des démarches administratives et comptables pour me mettre à jour
- Choix d'une spécialisation
- Définition d'une offre adaptée au marché
- Définition d'une stratégie de communication
- Élaboration d'un site web avec une page de vente (en cours)
- Immatriculation prévue prochainement et abordée de façon plus sereine

Je suis fière d'être allée au bout de la formation et d'avoir mis en place ma spécialisation et mon offre

nouvelles clientes avec offre et sans l'offre développée

- la spécialisation
- la création de l'offre et de la page de vente
- la mise aux normes des aspects juridiques

J'ai compris ce que je voulais faire

Avoir trouvé ma spécialisation, avoir créé ma page de vente, avoir vendu mon accompagnement

La création de mon offre d'accompagnement.

Toute la gestion de mon entreprise est plus "carrée" et beaucoup moins floue, notamment au niveau administratif.

Les fiertés

Pour ma part, je pense que c'est le passage à l'action la réalisation dont je suis la plus fière. Car sans cette formation, seule face à mon activité, je ne pense pas que j'aurais autant creusé mon pourquoi, ma vision, ma mission, mon pitch,... Les tutos m'ont aidé à passer à l'action. Je suis consciente que cela m'a fait gagner énormément de temps car seule on se démotive vite face à la multitude d'informations que l'on trouve sur le net! Cette formation a propulsé mon entreprise en avant.

Lancer mon offre d'accompagnement

D'être aller chercher mon pourquoi, d'avoir verbalisé mes valeurs ce qui fait sens avec ma vision et ma mission

Le choix de ma spécialisation car il y a plusieurs sujets qui me plaisent et je suis très heureuse d'avoir réussi à me positionner pour avancer ! C'est d'ailleurs ce sur quoi j'ai eu le plus de mal à avancer.

retours très positifs de clientes.

De pouvoir vendre mon offre déjà à deux personnes au niveau local, avec pour l'instant de très bons retours 🥰

Mon positionnement par rapport à la spécialisation que j'ai choisi, la proposition d'accompagnement qui en découle et la posture qui en émane face au soutien du bien être et de la condition féminine.

Le fait d'avoir réussi à passer outre mes peurs/blocages, très présents avant la formation

J'ai posé toutes les bases de mon entreprise et cela me permet de savoir réellement pourquoi je veux entreprendre et vivre de mon activité

Voir plus clair sur ce que je veux faire,

Avoir choisi la spécialisation, évidente, mais que j'évitais depuis le début pour différentes raisons/peurs.
Avoir créé un accompagnement pour pourra aider efficacement les jeunes mamans à récupérer, éviter la dépression du post-partum

Comprendre la spécialisation adéquate pour moi

la vision de mon entreprise est plus claire et donc communiquer me paraît moins laborieux!

J'ai appris comment vendre mon offre. Je ne l'ai pas encore à l'oral, mais cela m'a permis de construire ma page de vente. Je sais maintenant ce que je dois mettre en avant.

me trouver ma spécialisation. J'avais très peur de me fermer mais aussi car je ne me fais pas confiance donc j'avais peur de me tromper, de ne pas me poser les bonnes questions pour y arriver. Au final je suis très heureuse de l'avoir trouvé ca me correspond à 100% et ca me motive énormément dans ma pratique

J'ai dépassé ma peur de vendre, ma peur de fixer un prix qui soit juste pour moi. Je me sens aussi beaucoup plus en paix avec ma posture de thérapeute. Mon syndrome de l'imposteur s'est nettement apaisé.

J'ai eu plein de nouvelles clientes pour des accompagnements

D'avoir créé mon offre d'accompagnement sur 4 mois

Ma page de vente, je l'aime bien et elle montre aussi qui je suis
Mes vidéos pour mes clientes, j'avais un peu peur de me filmer et finalement ça s'est décoincé petit à petit

Réussir à proposer mes services à l'extérieur pour me faire connaître de façon plus large autour de chez moi.

Avoir trouvé ma cible et ma spécialisation, et élaborer une offre cohérente. Cela me donne confiance

Avoir une méthodologie pour créer une page de vente

NE PLUS AVOIR PEUR DE VENDRE, en parlant avec sincérité les personnes se sentent en confiance et écoutées; j'adore cette nouvelle relation avec mes clients !

Mon offre

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 analyses 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 support personnalisé et des réponses à ses questions via le forum. Toutefois cette formation reste principalement en groupe.

Enfin, les personnes témoignant de peu de résultats reconnaissent pour la plupart qu'il s'agit par manque d'investissement de leur part (temps et énergie disponibles).

Pour répondre à ce besoin, à partir de la session 8, nous avons décidé d'ajouter un appel de plus par mois afin d'avoir chaque mois afin d'améliorer le passage à l'action et l'investissement.

Cependant, 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