



RAPPORT QUALITÉ

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

Questionnaire de satisfaction envoyé en février 2025 aux
33 apprenants de la session 6 de octobre 2024 après 4
mois de formation

Taux de réponse : 100% soit 33 apprenants sur 33



Note globale

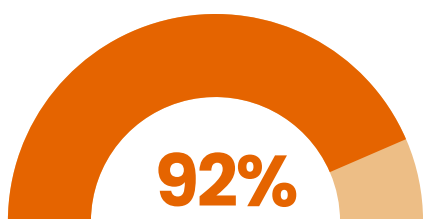
La formation obtient une note moyenne de **9,2/10**

Pédagogie

82 % ont trouvé que la formation était claire et dynamique.



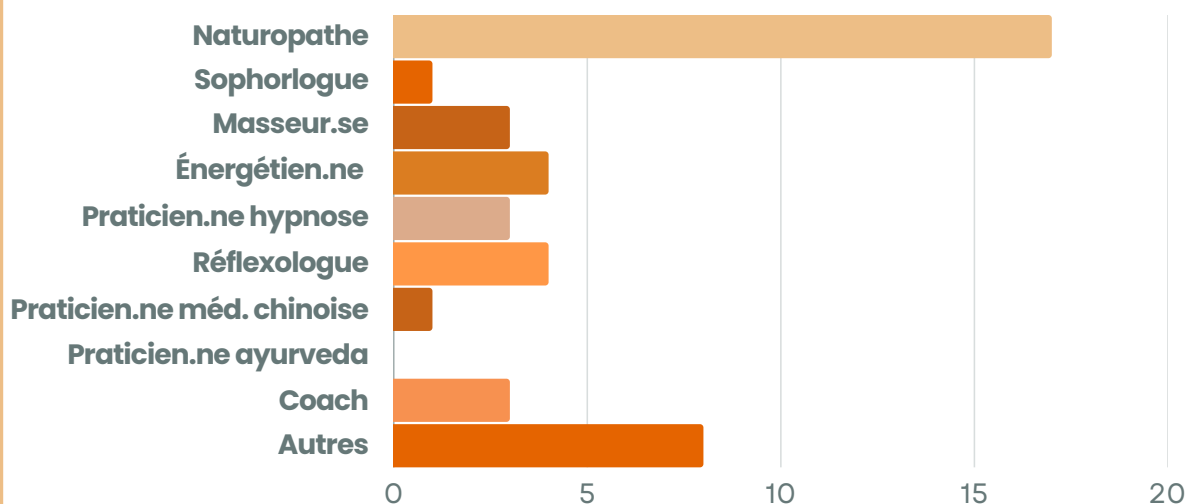
Recommandation



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

Situation initiale

Le secteur d'activité des 33 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 33 apprenants lors de leur entrée en formation :

88% avaient déjà créée leur entreprise

85% avaient terminé leur formation de reconversion (naturopathe, sophrologue...)

12% terminaient leur formation de reconversion dans moins de 6 mois

3% terminaient leur formation de reconversion dans plus de 6 mois

53% n'avaient aucune activité salariée à côté

35% étaient salarié.es à temps partiel

12% 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 :

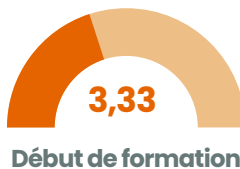
Savoir créer et gérer son entreprise au quotidien



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 :



Je me sens outillé.e et guidé.e pour développer mon entreprise **97 %**



Je connais les démarches administratives et comptables obligatoires à réaliser **74 %**

- **97%** ont maintenant une idée claire de leur cible
- **97%** ont défini une spécialisation
- **91%** ont mis au point un pitch efficace pour présenter leur activité
- **88%** ont créé une offre d'accompagnement
- Parmi les **32%** ayant essayé de vendre leur accompagnement pour la première fois, **6%** ont réussi à faire des ventes avant la fin de la formation

Les points forts de la formation

Tous les aspects de la formation m'ont paru intéressants et importants, car chaque thème abordé est une pièce du puzzle qui permet d'avoir une entreprise pérenne au bout du compte.

Tout est clair et bien expliqué.
Beaucoup de détails et d'informations très utiles

- une méthodologie en étapes par étapes
- le forum, qui permet à la fois échanges et inspirations
- les retours des formatrices sur nos travaux, toujours justes, concrets, détaillés et constructifs. (un grand merci)

Le contenu riche, clair et les formats de diapos agréables à regarder et écouter. Les formatrices experts dans leur domaine.
Le forum

Le forum, les appels sont très soutenant. Ecouter les questions, vos retours, ça booste encore plus !

Le rdv individuel est précieux.
J'ai apprécié le cadre et le contenu de la formation. J'apprécie que l'on puisse avoir accès au tout même après la fin de la formation, de pouvoir reprendre, poursuivre et terminer les passages à l'action.

La formation était progressive, avec de la théorie et de la pratique.

des vidéos claires et bien présentées et la présence d'un forum de partage très pertinent

Une progression bien réfléchi, des conseils pertinents auxquels je n'aurais pas pensé

la connaissance du parcours de vente m'a permis de bien cerner ce qui est essentiel pour comprendre le client et lui permettre de faire appel à moi (ou non).
la vérification que tout ce qui est légal soit mis en place.

Vous connaissez bien votre cible!! :))
On sent que vous vous êtes posé toutes les questions qu'on se pose, c'est rassurant et c'est ce qui rend la formation très complète.
J'ai aimé le format vidéo, point par point, rien n'a été oublié à mon sens.

Le pas à pas.
Et que ce soit bien ciblé thérapeute.
Les réponses rapides et corrections.
La bienveillance

votre sympathie, vos compétences, votre bienveillance et vos sourires !

le mixte de vidéo, d'exemple concret, le forum, les co-working et les rdv live et les retours très constructifs et bienveillants de Julie et Laura

tout le cheminement pendant la formation pour amener cette réflexion sur soi et sur son entreprise afin de trouver sa spécialité et ensuite l'accompagnement

l'autonomie, la clarté, la dynamique
ces 3 éléments contribuent à l'amélioration de mon approche pour mon projet.

L'analyse du client et la spécialisation

Le forum est un plus! Le rythme était totalement adapté même pour moi qui ai de l'activité à gérer en même temps.
Le format des vidéos de 5 à 20mn, c'est parfait 👍

Tous les modules ont une logique progressive, c'est la somme totale qui fait une différence

Toute la partie RGPD, comment se spécialiser et construire son offre et son pitch, communiquer sur son entreprise

Les vidéos qui expliquent très bien ce qu'il faut mettre en place et amener à la réflexion
Le forum qui est un outil d'échanges.
Même si j'ai très peu partagé, j'allais lire les avancées des autres participants.

C'est concret et bien guidé pour aller progressivement vers la création de son offre.
Disponibilité de Laura pour répondre à nos questions et précisions des réponses.

Beaucoup d'illustrations et de cas concrets.

Un véritable accompagnement très didactique.
Un logiciel pour nous permettre de communiquer entre nous. Même si je ne l'ai pas beaucoup utilisé, je relis les posts et m'en inspire.

Tous les outils concrets mis à notre disposition et l'appel individuel avec Julie.

La formation est structurée
La combinaison théorie passage à l'action est un vrai boost pour mettre en application
Le forum et l'entraide entre les thérapeutes de la formation
Vos retours dans le forum sur la pertinence de nos offres, rédactions ...

la spécialisation pour thérapeutes,
les zooms
le RDV avec Julie
les vidéos courtes mais avec des exercices qui nous font nous poser des questions pour avancer
le tchat avec les autres thérapeutes

J'ai apprécié d'aborder plein de thèmes différents théoriques et pratiques (sur l'offre) mais aussi sur nous-même et le respect de nos rythmes (premiers modules d'organisation) pour garder de l'énergie tout au long de la formation et après ...

Les exercices à réaliser à chaque étape.

tout l'ensemble contribue à l'amélioration ! je n'ai pas de préférence ... la technique de vente, comment se faire connaître, les bonus ...
les partages dans le forum (même si j'ai décroché sur la fin) les visio et le suivi des formatrices !

la possibilité d'échanger avec Julie et Laura facilement

Le contenu ultra complet, riche et diversifié
Le rythme soutenu de la formation qui permet d'être constamment actif
Les appels de groupe pour se sentir moins seul

Les workbook à remplir avec des étapes intéressantes pour cheminer

La grande pertinence de Laura

Les fiertés

pas vraiment une chose, mais plutôt un état d'esprit. En tant que salariée, j'étais très persévérante. En tant qu'entrepreneuse, je me suis rendue compte que beaucoup moins ! Et grâce à l'avancée étapes par étapes de la formation avec les choses à faire à chaque fois, cela m'a poussée à être persévérante et à m'accrocher, même si c'est difficile au début.

Oser me rendre visible, aller parler aux autres thérapeute et sortir de l'isolement en rejoignant des groupes d'entrepreneuses. Ce n'est pas encore fluide mais j'y prend du plaisir.

D'avoir trouvé un accompagnement à mettre en place qui me ressemble.

D'oser (même si tout reste à faire !) parler de cette offre (peu courante dans les pathologies abordées) et de voir un intérêt rapide chez mes clientes !

Avoir osé effectuer les appels d'enquête : demander à ce que des femmes répondent à mon questionnaire, les appeler, mener l'entretien téléphonique... Chaque appel m'a boostée, m'a donné confiance en moi et m'a permis de me sentir à ma juste place.

Etrangement, je me rends compte que j'ai appliqué énormément des conseils reçus dans cette formation pour développer mon autre activité. J'ai défini spontanément ma cible, je communique facilement dessus car je sens à quel point cela me fait vibrer

La création de ma page de vente et la première consultation selon ma spécialisation (SPM)

avoir défini ma spécialisation , ma cible et créer une offre d'accompagnement avec une page de vente

Je suis fière d'avoir trouvé la cohérence de ce que j'aime et ce que je peux offrir aux autres, de façon à mettre en valeur toutes mes compétences pour un objectif transformationnel clair pour mes clients.

d'avoir les clefs en main pour lancer mon activité, d'avoir travaillé sur le détail de mon offre et la détaillé même si elle n'est pas tout à fait finie.

Choisir une spécialité et ma cible

la confiance en moi

l'élaboration de mon offre, le tableau de synthèse m'a permis de prendre conscience du chemin parcouru et du travail réalisé durant ces 4 mois.

Je suis heureuse de pouvoir enfin faire comprendre aux gens ce que je propose de manière simple et compréhensible. Je comprends le fonctionnement de mon client potentiel et cela m'aide beaucoup pour la rédaction de mes posts et de ma page de vente. (comprendre aide à faire!!!)

La page de l'offre moderne. Remanier mon site ne me semblait pas à ma portée. Construire une offre pas à pas. J'ai beaucoup réfléchi à qui je suis et ce que je fais. Je ne pensais pas pouvoir proposer une offre aussi alignée.

La création de l'offre d'accompagnement et le devoir final est top comme un vision board de notre étude professionnelle. Il m'a permis de voir le chemin parcouru pendant cette formation j'en suis vraiment reconnaissante

La mise au clair de mon site internet avec une offre plus claire

J'ai adoré faire les questionnaires d'enquête et échanger avec ma cible, je vais vraiment m'appuyer sur ce travail par la suite, et continuer d'en faire régulièrement. Ça m'a permis de prendre conscience que ma cible était en train de changer, et que j'avais vraiment envie de m'adapter à ce changement, qui va dans le même sens que mes aspirations.

Mon offre transformationnelle est bien définie et claire dans ma tête.

Ma vidéo sur Instagram et le fait de avoir pu me rendre compte avec qui je voulais travailler

Avoir passé les appels d'enquête, cela m'a apporté énormément et mine de rien cela a été une sortie de zone de confort pour moi

Je me sens beaucoup plus assurée quand je parle de l'accompagnement que je propose et ça c'est aussi grâce à la qualité de votre formation, de vos retours. Je sens pétiller et plaisir de parler de mon offre.

De me dire que je suis capable de le faire.

Mise en place d'une page de vente sur mon site Internet.

Trouver "mon pourquoi" à légitimé à mes yeux ma reconversion pro, j'y ai trouvé du sens et je culpabilise moins ;)

D'avoir posé de bonnes bases (inexistantes jusqu'alors), défini une stratégie et compris le chemin proposé.

D'avoir trouvé une spécialisation et de m'y tenir

Les accomplissements

J'ai pu me mettre à jour juridiquement.
J'ai pu créer une offre pour la cible avec qui j'apprécie le plus de travailler. C'est une sorte d'alignement. J'ai pu me présenter lors une soirée réseau sans rougie ni trembler.
Et cela fait deux mois que j'ai le chiffre d'affaire que je souhaite pour cette année !
Hâte de lancer l'accompagnement pour voir ce que ça donne.

communication sur les réseaux plus importante, plus à l'aise pour expliquer mes qualités d'accompagnante vers le bien-être lifting pour mon site !

J'ai commencé mes post instagram, quelque chose qui me paraissait impossible

J'ai définis clairement ma clientèle cible et j'ai développé mon offre transformationnelle adaptée.
La communication est démystifiée.
Mon site internet est presque terminé et j'ai commencé à écrire mes articles de blog.

J'ai retravaillé tout dans mon entreprise et je comprends maintenant ce que ne marchait pas. Je suis juridiquement en règle et j'ai gagné en confiance en moi, je me sens capable d'assumer mon rôle de cheffe d'entreprise et je sais ce que je fais, pour quoi et pour qui !

Je n'ai pas encore mis mes offres en vente mais maintenant je propose systématiquement le rdv de suivi après le bilan naturo sans avoir l'impression de "forcer" mais en considérant que c'est un accompagnement.

J'ai vraiment une vision claire de ma cible, et je vois bien comment vendre mieux mes offres, en mettant en avant la transformation.

Créer un accompagnement qui me tient à coeur
Créer ma page de vente
Prendre confiance en moi en tant que naturopathe
Savoir comment créer ma fiche Google My business

Découvrir et définir mon pourquoi, ma mission et ma cible
Choisir une spécialité qui me correspond
Créer une page de vente efficace
Définir plus précisément mes canaux de communication sans m'éparpiller

Reconstruction de mon site
Vision claire et définie
Offre rédigée
Page de vente en cours
Mis en contact avec des thérapeutes pour collaboration à venir

Je me suis rendue compte que j'avais déjà mis beaucoup de choses en place avant la formation, je les ai amélioré suite à la formation.

Je connais ma cliente cible.
J'ai affiné mon projet avec ma spécialité.
J'ai une vision claire de ce que je peux apporter.

création de mon accompagnement
refonte de mes réseaux et de mon site
mes victoires : je me sens plus légitime, je n'ai plus de difficulté à parler de mon entreprise

J'ai mis en place un planning hebdomadaire et j'arrive à m'y tenir, j'ai réussi à me spécialiser sur un sujet qui me tient particulièrement à coeur

j'ai ouvert mon compte bancaire
j'ai trouvé un pitch qui définit clairement ce que je fais (ce n'était pas le cas avant!!!)
j'ai redessiné mon accompagnement en le réduisant et en diminuant le prix
j'ai compris ce qui ne fonctionnait pas dans le processus de vente que j'avais

les CGV, les RGPD, mettre en place un planning semaine avec mes différentes actions, avoir prospecté et décroché la mise en place d'ateliers voyage sonore. Prendre soin de moi, m'accorder des moments de détente. M'inscrire à des réseaux locaux d'entrepreneurs

Une vision de ma cible, de l'efficacité dans ma façon de parler de ma spécialisation à venir.

J'ai réfléchi vraiment à ma spécialisation et à ma cible.

Je sens que je me suis habituée à une dynamique de travail qui me motive pour continuer.

Je me sens donc plus forte à me présenter et à proposer mes services. La construction d'une offre d'accompagnement qui regroupe toutes mes techniques. C'est comme si la formation m'avait permis de rassembler toutes les pièces du puzzle que j'avais en ma possession pour rendre mon accompagnement plus pertinent.

J'ai pris confiance en moi, j'ai appris à parler de mon travail, j'ai développé une offre et je suis fière d'en parler.

Prise de conscience du manque de précision de mon site internet.
Elaboration d'une offre plus ciblée répondant à un besoin spécifique peu vu sur le marché

avoir un œil plus entrepreneur, commencer à travailler sur mon offre même si je n'ai pas fini mes formations Naturo etc.

De belles prises de consciences et une très belle évolution.
J'ai de plus en plus de clients et ça c'est super

Définition de ma cible, création de 2 programmes d'accompagnement

oser aller taper à la porte de potentiels partenaires de travail, demander automatiquement des retours clients et qu'ils soient positifs, changer toute ma stratégie de communication qu'elle soit locale ou digitale, voir des clients satisfaits, revenir ou me recommander

Définir précisément mon accompagnement et ce que j'avais envie de faire et comment, je suis allée à la rencontre de ma cible.

Tous les documents obligatoires dans mon cabinet, la mise en place de la facturation sur internet, ma spécialisation, la réalisation de ma page de vente, la mise en ligne sur calendly

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 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 témoignant 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