



Formation : Réussir son projet professionnel.

L'obstination est le chemin de la réussite ! (C. Chaplin)

Présentation synthétique

L'objectif principal de cette formation est de rendre les stagiaires autonomes dans la compression et dans ses choix pour la mise en place ou le développement de son activité professionnelle.

Durée et horaires de la formation

Nombre de jours en présentiel : 2 jours

Durée en présentiel : 16h

Horaire matin : 9h – 12h30

Horaire après-midi : 13h30 – 18h00

Public et prérequis

Public : Formation ouverte à un public de réflexologue, thérapeute, accompagnant, professionnel de santé. Personne en reconversion professionnelle ayant un projet professionnel dans les métiers de la réflexologie

Prérequis :

- Entretien préalable à l'inscription avec le responsable pédagogique permettant de connaître le projet professionnel ou personnel du stagiaire.

Objectif pédagogique global

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mettre en place une stratégie pour développer son activité professionnelle.

Objectifs pédagogiques partiels

A l'issue des différents modules de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaître mieux le marché du bien-être en France
- Créer son identité / sa marque pour s'incarner comme professionnel de la réflexologie et de la relaxologie
- Connaître les grands principes du marketing de base pour se faire connaître
- Identifier ses points forts, son ADN, les axes d'amélioration pour atteindre ses objectifs
- Apprendre à se donner des objectifs clairs
- Découvrir un modèle économique qui fonctionne
- S'approprier 3 techniques permettant de développer sa clientèle
- Découvrir 3 services gratuits pour la mise en place de sa communication
- Découvrir comment trouver et « cultiver » ses premiers clients
- Présenter son projet professionnel

Méthodes et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- Méthode pédagogique expositive

- Méthode interrogative
- Méthode active

Moyens pédagogiques :

- Présentation théorique magistrale

Ressources pédagogiques

- Support de cours

Moyens techniques

- Vidéoprojecteur
- Paperboard
- Chaises, tabourets, tables
- Sonorisation

Le formateur

La formation sera assurée par Loïc BORNE, praticien et formateur en multi-réflexologie depuis 2010, fondateur de France Réflexologie et de xogestion. Certifié en réflexologie auriculaire (GLEM / REF LYON / C.Ponsard), faciale (niveau 10++ validé par le Pr Bui Quoc Chau), plantaire et relaxologie (CLK / F. Verguin). Ancien responsable régional chez Vivendi pour le Réseau Santé Social.

Dispositifs d'évaluation pendant la formation

Un quizz est organisé chaque matin pendant 1heure. A tour de rôle, sous forme de jeu, les stagiaires doivent répondre aux questions posées par le formateur.

Dispositifs d'évaluation à la fin et après la formation

Une présentation finale est organisée le dernier jour de la formation pour chaque stagiaire permettant d'exposer son projet et / ou ses réflexions sur la mise en place de son activité.

Sanction de la formation

Une attestation sera donnée aux stagiaires ayant suivi les 6 jours de formation.

Itinéraire pédagogique :

Jour 1 – Matin – De 9h à 12h30

Module : Connaître mieux le marché du bien-être en France.

Créer son identité / sa marque pour s'incarner comme professionnel de la réflexologie et de la relaxologie

- Accueil et présentation du groupe, objectifs de la formation, cadre, organisation
- Découvrir le marché de la réflexologie en France
- Les différents statuts juridiques pour démarrer son activité
- Les études de marché mythe ou réalité ? Son marché, son lieu d'activité
- Adhérer à un réseau professionnel
- Créer son identité personnelle (marque – logo – avec son nom ou pas...)

Jour 1 – Après-midi – De 13h30 à 18h

Module : Connaître les grands principes du marketing de base pour se faire connaître

Identifier ses points forts, son ADN, les axes d'amélioration pour atteindre ses objectifs. S'approprier 3 techniques permettant de développer sa clientèle.

Découvrir 3 services gratuits pour la mise en place de sa communication.

- Connaître l'importance des outils simple de marketing et de communication
- Décider de devenir une vache mauve
- Démonstration vidéo découvrir les services gratuits pour démarrer sa communication,
- Découvrir les outils indispensables pour bien démarrer (Site web, newsletter, Facebook, blog)
- Identifier les fournisseurs pour créer sa communication, PLV, Kakémo, plaque ...
- Ce qui marche et ce qui ne marche pas en communication

Validation des acquis : par binôme en fin de journée avec un cas pratique

Jour 2 – Matin – De 9h à 12h30 :

Module : Découvrir comment trouver et « cultiver » ses premiers clients.
Apprendre à se donner des objectifs clairs

- Trouver ses premiers clients, technique de vente,
- La théorie des 20/80 et les 4x20. Mise en situation des stagiaires
- Les 6 points de la méthode SONCAS – Mise en pratique pour découvrir son propre fonctionnement
- Découvrir les 3 éléments à prendre en compte pour une bonne expérience client
- L'importance de se faire un réseau / prescripteurs
- Comment me donner des challenges

Jour 2 – Après-midi – De 13h30 à 18h

Module : présenter son projet professionnel

- Synthèse des 2 jours de stage
- Questions diverses
- Présenter son projet ou une stratégie pour développer un projet dans les métiers de la réflexologie.

Validation des acquis : Présenter son projet en 5 minutes / stagiaire où ses réflexions sur la mise en place de son projet professionnel

- Fin de formation