

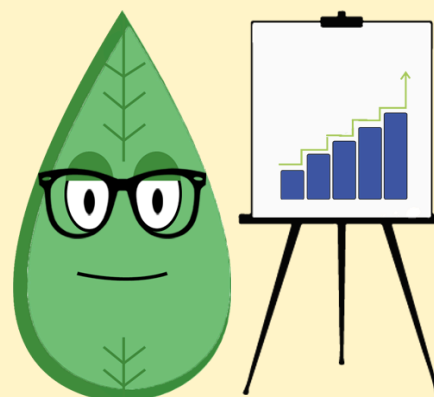
LES PRÉSENTIELLES



LE BOOSTER KIT

UNE JOURNÉE POUR DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ

Une journée pour passer à la vitesse supérieure et développer votre activité. Nous vous proposons de vivre un accompagnement complet, vivant, personnalisé, basé sur la pratique et notre expérience de thérapeutes et coachs, puisque nous avons créé ce contenu sur du vécu ! Ainsi, nous vous aidons à construire votre plan d'actions pour booster votre activité en diversifiant votre offre, en vous professionnalisant et en accroissant votre notoriété pour gagner en clientèle.



Une journée pour passer la vitesse supérieure !



PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne

- ✓ qui a démarré son activité de thérapeute, pro du bien-être ou coach et souhaite la développer
- ✓ sur le point de lancer son activité et qui souhaite connaître tous les trucs et astuces pour la développer rapidement afin de les mettre en place dès le départ



PRÉREQUIS

- ✓ Posséder un diplôme, une attestation ou une certification dans une pratique bien-être (ou avoir un projet d'obtention)
- ✓ Remplir et retourner le questionnaire projet professionnel détaillant vos objectifs visés avant la formation
- ✓ Être 100% motivé.e !



MODALITÉS

- ✓ Travail préparatoire
- ✓ Présentielle
- ✓ Supports théoriques
- ✓ Accès à la plateforme digitale*
- ✓ Groupe Whatsapp

*courant 2022



EFFECTIFS

De 6 à 16 participants

2 accompagnatrices



DURÉE

1 jour - 8 heures



ACCESSIBILITÉ

Les locaux que nous choisissons disposent de l'accès PMR

Pour connaître les dates des prochaines formations, rendez-vous sur notre site web www.blossoma.fr / offre de formation



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation, vous aurez

- ✓ un plan d'action clair pour booster ton activité
- ✓ de nouvelles compétences en vente et en marketing
- ✓ une offre qui te permettra d'asseoir ta légitimité et d'augmenter ta rentabilité

Bref, tout ce qu'il vous faut pour développer votre activité, augmenter votre clientèle et accroître votre notoriété !



PRIX : 499€ TTC

PROGRAMME

Partie 1 : Me faire encore plus connaître et devenir incontournable ~1h15



1. Les clés d'une stratégie de communication efficace
2. Partenariats

Partie 2 : Élargir mon offre ~1h15



1. Les bases d'une offre de valeur
2. Le *Business Development* appliqué au bien-être

Partie 3 : Animer les ventes pour attirer plus de clients ~1h



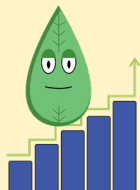
1. Prospection
2. Animation commerciale

Partie 4 : Avoir un relation client au top ~2h



1. Introduction à la communication interpersonnelle
2. Le B.A-BA relationnel
3. La gestion de la relation client

Partie 5 : Enrichir mes compétences pour continuer à me développer ~1h30



1. Les compétences clés en vente
2. Les compétences clés en communication
3. Autres voies de progrès

Conclusion : Consolider les acquis en construisant son plan d'actions



MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ Alternance de contenus variés et ludiques
- ✓ Travail concret sur son projet personnel
- ✓ Accompagnement personnalisé
- ✓ Partage d'expériences inspirantes
- ✓ Supports variés



MOYENS D'ÉVALUATION ET MESURE DES BÉNÉFICES TIRÉS

- ✓ Questionnaire projet professionnel à retourner avant la formation afin de définir vos objectifs
- ✓ Le Quiz d'évaluation avant et après la formation afin de mesurer vos progrès
- ✓ Quiz ponctuant chaque partie afin de valider les acquis
- ✓ Exercice ponctuant chaque partie pouvant être présenté au groupe (de façon volontaire)
- ✓ Construction de votre plan d'actions personnalisé
- ✓ Enquête de satisfaction
- ✓ Questionnaire de suivi 3 mois après la formation



N'oubliez pas que vous êtes votre meilleur investissement

