**Annexe 02 1/2**

**Programme de la Formation**

**TITRE DE LA FORMATION**

**PROGRAMME DE FORMATION EN DISTANCIEL:**

**« Professionnaliser son activité de praticien »**

|  |  |
| --- | --- |
| Nom des stagiaires : | Mme  |
| Nom de l’entreprise : | Khépri Formation |
| Période de formation :  | La formation est divisée en 10 modules. Chaque semaine 2 nouveaux modules sont disponibles et doivent être complétés dans la semaine. Chaque module est divisé en 4 thématiques. 1 module est composé en moyenne de 20 vidéos d’une durée qui varie entre 5 et 15 minutes, d’audios, de fichiers récapitulatifs et d’exercices à réaliser.. |
| Durée de la formation :  | 150 heures environ |
| Public visé :  | * Praticiens en cours de formation qui souhaite en parallèle de leur cours, commencer à mettre en place les bases pour se lancer plus vite dès leur diplôme obtenu.
* Praticiens en reconversion professionnelle qui veulent réinventer leur carrière à leur image et cherchent des formations pour les aider à se lancer (besoin de motivation).
* Praticiens déjà en activité qui souhaitent développer leur chiffre d’affaires
 |
| Nom du formateur :  | Nolwenn Thomazeau |
| Compétences et Qualifications du formateur | CV et Fiche formateur joint en annexe 3 |
| Lieu de formation :  | En ligne |
| Niveau de connaissances préalables requis : | Savoir lire et écrire, entendre, parler et comprendre le français.Avoir une bonne aisance avec les outils numériques permettant d’accéder à la formation.Avoir un niveau Bac. Avoir une connexion internet. |
| Objectifs de la formation : | A l’issue de cette formation le stagiaire sera capable de * Créer et gérer son activité d’autoentrepreneur
* Définir son business model, structurer son offre et définir ses prix
* Identifier et comprendre les besoins de son marché et s’y positionner
* Savoir se présenter en tant que professionnel de son métier
* Créer son image de marque, son identité visuelle
* Créer une stratégie de communication
* Connaître les bases du e-marketing (marketing digital) et savoir les mettre en oeuvre
* Créer un site web vitrine, des pages de vente et une newsletter
* Maîtriser les réseaux sociaux
* Apprendre à créer du contenu web efficace : écrit, vidéo, audio
* Créer des relations durables avec ses clients et les fidéliser
* Animer des conférences et performer lors de ses événements
* Développer des partenariats efficaces et durables
* Créer ses publicités sur le web
 |
| Nature des travaux demandés au stagiaire et Temps estimé pour la réalisation de chacun d’entre eux : | La formation alterne théorie et pratiqueA chaque fin de module un formulaire est à soumettre pour évaluer les actions mises en place par le stagiaire |

**Annexe 02 2/2**

**Programme de la formation**

[NOUVELLE PROPOSITION : PACKS, Titres](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1bfKE5d2YcMZpvD7RZW3E2aozpKq3XDOYXi0f4jAM7Mo/edit#gid=0)

**Professionnaliser son activité de praticien**

**MODULE 1 : Développer une posture d'entrepreneur (15h)**

**MODULE 2 : Définir une stratégie et une offre cohérente (18h)**

**MODULE 3 : Créer l'identité de son activité et son site vitrine (15h)**

**MODULE 4 : Attirer des visiteurs sur son site et construire sa liste d'emails (15h)**

**MODULE 5 : Créer des relations suivies avec ses prospects et ses clients (15h)**

**MODULE 6 : Bâtir un réseau et créer des collaborations pérennes (15h)**

**MODULE 7 : Organiser des webinaires de vente et des conférences professionnels (15h)**

**MODULE 8 : Apprendre à maîtriser les réseaux sociaux (18h)**

**MODULE 9 : Apprendre à créer du contenu web (16h)**

**MODULE 10 : Développer mon activité grâce aux publicités (12h)**

**MODULE COMPLÉMENTAIRE : “La boîte à outils” - 18 heures**

**PLAN :**

**MODULE 1 : Développer une posture d'entrepreneur (15h)**

**Objectif :**

- Prendre confiance en soi et en ses compétences

- Définir sa mission, sa vision et ses valeurs

- Identifier ses objectifs et son plan d'action

- Apprendre à s'organiser pour gérer son temps et être plus productif

**Chapitre 1 : Mieux se connaître - 3 heures**

- Prendre conscience de soi et de ses forces

- Le trio absolu pour réussir : Mission, vision, valeurs

- Le pilier de la réussite : “sortir de sa zone de confort”

- Casser sa croyance limitante du syndrome de l'imposteur

- Le concept “Faire semblant jusqu'à y parvenir”

**Chapitre 2** : **Entretenir son énergie** - **3 heures**

- Les 3 forces qui contrôlent notre énergie : “FPM”

- L’importance de définir ses objectifs de vie et son pourquoi

- L’engagement personnel pour réaliser ses objectifs professionnels

- Prévenir de l’épuisement émotionnel

- Les 5 piliers de la vitalité

**Chapitre 3 : Maîtriser son organisation - 3 heures**

- Apprendre à maîtriser son temps

- Définir ses objectifs

- Définir ses priorités

- Créer son planning

- Le principe de l'effet cumulé

**Chapitre 4 : Travailler sa relation à l’argent - 3 heures**

- Changer sa psychologie par rapport à l'argent

- Apprendre à réaliser la valeur de votre travail

- Accepter le feedback

Bilan du module 1

BONUS 1- Vidéo Fin du Mois "Je développe un esprit de champion"

BONUS 2 - Vidéo "Osez gagner de l'argent en tant que thérapeute" avec Aurore Rosello

**MODULE 2 : Définir une stratégie et une offre cohérente**

**Objectif :**

- Définir la valeur de son sujet et trouver son positionnement

- Identifier qui est son client idéal et comment le trouver

- Apprendre à se présenter et créer une image professionnelle

- Créer une offre "irrésistible" et structurer ses prestations et ses offres

- Créer sa stratégie pour attirer et trouver des clients

**Chapitre 1 : Définir son positionnement - 3 heures**

- Définir son X Factor ?

- Trouver sa problématique et son positionnement

- Apporter encore plus de valeur à son positionnement

- Apprendre à se présenter et raconter son histoire

**Chapitre 2 : Identifier son segment de clientèle - 3 heures**

- Identifier son audience cible

- Créer ton client idéal

- Apprendre à se différencier

- Trouver sa place dans l'océan bleu

**Chapitre 3 : Définir le prix de son offre - 3 heures**

- Aller au delà de la consultation individuelle

- Définir un prix adapté à son activité et son marché

- L'impact de la gratuité pour son activité

**Chapitre 4 : La promotion - 3 heures**

- Promouvoir son activité par la "prospection"

- Promouvoir son activité par le "contenu"

- Promouvoir son activité par les "réseaux sociaux"

**Chapitre 5 : Bonus marketing - 3 heures**

BONUS 1- Faire son Business & Marketing Canvas

Bilan du module 2

**Chapitre 6 : Travaux pratiques - 3 heures**

BONUS 2 - Vidéo "Atelier de groupe : Définir son "juste prix"

BONUS 3 - Vidéo : "Comment connaître sa valeur et la faire comprendre aux autres ?" - Avec Unik Coach

**MODULE 3 : Créer l'identité de son activité et son site vitrine**

**Objectif :**

- Créer sa charte graphique et l’identité visuelle de son entreprise

- Bien connaître les règles à respecter (administratives, légales) quand on est praticien

- Créer son site vitrine en moins d’une heure

- Configurer ses pages et créer le contenu sur son site

- Mettre en place les éléments de réassurance indispensables pour son site

**Chapitre 1 : Identité visuelle - 3 heures**

- Établir son identité visuelle Part 1

- Établir son identité visuelle Part 2

- L'identité visuelle pour ses supports "print"

- L'identité visuelle à travers les supports "digitaux"

- Les règles à suivre quand on est thérapeute

**Chapitre 2 : Aspects juridiques et gestion - 3 heures**

- Focus : Statut juridique - ce qu'il faut savoir

- Focus : Portage salarial, une solution à envisager

- Focus : Assurance professionnelle : Les éléments à prendre en compte

- Focus : Médiation à la consommation

- Focus : Comptabilité

**Chapitre 3 : Création Site internet partie 1 - 3 heures**

- Comment créer son site internet ?

- Créer son site internet étape 1 : Les éléments essentiels

- Créer son site internet étape 2 avec l'outil Strikingly

**Chapitre 4 : Création Site internet partie 2 - 3 heures**

- Créer son site internet étape 3 : Nom de domaine et adresse mail professionnelle

- Créer son site internet étape 4 : Design et arborescence du site

**Chapitre 5 : Création Site internet partie 3 - 6 heures**

- Créer son site internet étape 5 : Construction et création de ses pages

Bilan du module 3

BONUS 1- Vidéo “Partage d’expérience de Mathilde Laguës, thérapeute”

**MODULE 4 : Attirer des visiteurs sur son site et construire sa liste d'emails**

**Objectif :**

- Augmenter la visibilité de son site grâce au référencement naturel

- Les lead magnets : qu’est-ce-que c’est ? Comment les mettre en place ?

- Créer des formulaires sur son site pour récupérer des adresses mail

- Mettre en place une Newsletter facilement

**Chapitre 1 : Rentabilité du Site - 3 heures**

- Analyser la performance et les sources de trafic de son site

- Améliorer la visibilité de son site avec le référencement naturel

- Créer des échanges de liens et booster sa visibilité

**Chapitre 2 : Marketing digital, le formulaire - 3 heures**

- Mettre en place des formulaires de "capture" pour collecter des mails

- Créer sa Newsletter

**Chapitre 3 : Marketing digital, capture d’adresses mail - 3 heures**

- Définir et créer son premier "lead magnet”

- Créer une page de capture pour collecter des emails

**Chapitre 4 : E-mailing - 3 heures**

- Créer sa première séquence de mails sur Sendinblue

Bilan du module 4

**MODULE 5 : Créer des relations suivies avec mes (futurs) clients**

**Objectif :**

- Savoir comment vous crédibiliser et valoriser votre profil d'expert

- Apprendre à gérer une prise de rendez-vous

- Offrir une vraie expérience à vos clients

- Faire un suivi suite à une consultation et apprendre à fidéliser vos clients

- Faire des consultations en ligne

- Créer un cabinet de professionnel

**Chapitre 1 : Gestion rendez-vous 3 heures**

- Gérer une prise de RDV

- Gérer une première prise de contact

- Gérer les annulations de rendez-vous

- Les règles de la “vente”

**Chapitre 2 : Accueil et confiance - 3 heures**

- Fluidifier l'expérience client "on site" (en cabinet)

- Comment accueillir les clients ? Quels sont les indispensables du cabinet ?

- Installer la confiance : l’importance des premiers mots

- L'écoute active et l’empathie, comment développer ces comportements pour fidéliser ses clients ?

- Clôturer la consultation et demander des recommandations

**Chapitre 3 : Fidélisation - 3 heures**

- Les éléments clés de la fidélisation

- Faire un suivi pour garder le lien

Bonus : La CHECKLIST - “Actions pour nouer des liens avec mes (futurs) clients”

Bonus : Vidéo : Interview de thérapeute "Créer un lien avec ses clients"

**Chapitre 4 : Consultations en ligne - 3 heures**

- Focus consultations en ligne : Choisir son outil de visio

- Focus consultations en ligne : Choisir son outil de paiement

- Focus consultations en ligne : Inviter son client

- Focus consultations en ligne : les conseils de praticiens

Bilan du module 5

- BONUS 1 : Vidéo "La supervision au service du bien-être du thérapeute" I

- BONUS 2 : Vidéo "Comment mettre en place la consultation en ligne"

**MODULE 6 : Bâtir un réseau et créer des collaborations pérennes**

**Objectif :**

- Savoir démarcher et créer des partenariats locaux pérennes et qualitatifs

**Chapitre 1 :** **Générer du RV** - 3 heures

- Apprendre à demander intelligemment

- Apprendre les techniques de persuasion et de négociation

- Développer des relations avec des influenceurs et des médias

- Proposer des services en entreprise

- Savoir se présenter aux professionnels de santé et des institutions

**Chapitre 2 :** **Exploiter son réseau** - 3 heures

- “On a tous un réseau !”

- Les Soft skills à développer

- Bien s'entourer de “mentors”

- Pourquoi créer des partenariats professionnels ?

**Chapitre 3 : Partenariat - 3 heures**

- Avec qui faire des partenariats professionnels ?

- Comment créer et développer un réseau professionnel ? + Linkedin

- Comment entretenir son réseau professionnel ?

**Chapitre 4 : Son réseau niv 2 - 3 heures**

- Pourquoi développer son réseau de niveau 2 ?

- Des idées de collaborations qui fonctionnent

- Lancer une campagne de micro-influenceur

**Chapitre 5 : Les médias - 3 heures**

- Collaborer avec des médias locaux

- Collaborer avec des médias spécialisés

Bilan du module 6

BONUS 1 : Vidéo “Atelier : Comment proposer mon offre aux entreprises ?”

**MODULE 7 : Organiser des webinaires de vente et des conférences comme un pro**

**Objectif :**

- Avant un événement : organiser et préparer le lancement

- Apprendre à parler et être à l'aise en public

- Pendant l'événement : créer un événement à succès

- Après l'événement : faire le suivi

- Organiser ses webinaires

**Chapitre 1 : Webinaires - 3 heures**

- Le pouvoir des webinaires pour vendre

- La recette d'un webinaire performant

- La structure détaillée d'un webinaire

- Pendant le webinaire : Comment délivrer une prestation intéressante

- Quels outils pour organiser un webinaire ?

**Chapitre 2 : Marketing digital - Funnel et promotion - 3 heures**

- Dessiner son “Funnel de vente” pour son webinaire

- Créer son Funnel de vente pour son webinaire

- Faire la promotion de son webinaire

**Chapitre 3 : Créer des Événements - 3 heures**

- Organiser un événement physique : Objectif & Stratégie

- Organiser son atelier ou son évènement

- Promouvoir son événement physique

**Chapitre 4 : Promouvoir et suivre ses événements - 3 heures**

- Réussir son événement et booster l'impact

- Réussir sa prise de parole en public

- Comment garder le lien après un événement ?

Bilan du module 7

- BONUS 1 : Vidéo “Atelier : Prendre la parole en public"

**MODULE 8 : Apprendre à maîtriser les réseaux sociaux**

**Objectif :**

- Utiliser Facebook pour trouver des clients

- Utiliser Instagram pour augmenter sa visibilité

- Utiliser Linkedin pour développer son réseau professionnel

**Chapitre 1 : Comment se rendre visible**

- Les étapes pour mettre en place sa stratégie sur les réseaux sociaux

- Utiliser les outils digitaux pour gagner en visibilité

- Comment créer et planifier sa stratégie de contenu sur les réseaux sociaux ?

**Chapitre 2 : Savoir utiliser les outils**

- Maîtriser Facebook, Instagram et Linkedin

- Créer une page Facebook professionnelle

- La stratégie de contenu Facebook

- Les tutoriels Facebook

- Les éléments à connaître sur les statistiques Facebook

**Chapitre 3 : Créer un compte**

- Créer son compte Instagram professionnel

- La stratégie de contenu Instagram

- Les tutoriels Instagram

**Chapitre 4 : Les statistiques**

- Les éléments à connaître sur les statistiques Instagram

BONUS : “Vidéo : Instagram pour booster sa visibilité”

**Chapitre 4 : Linkedin**

- Créer son profil Linkedin

- La stratégie de contenu Linkedin

Outil - Programmez ses publications avec Hootsuite

Bilan du module 8

**MODULE 9 : Apprendre à créer du contenu**

**Objectif :**

- Identifier les différents formats de contenus

- Structurer votre contenu pour qu'il attire et transforme des potentiels clients

- Apprendre à diffuser votre contenu pour avoir un impact

- Créer une chaîne youtube de A à Z

- Lancer un podcast : toutes les étapes

**Chapitre 1 : Marketing de contenu - 3 heures**

- Qu'est-ce-que le marketing de contenu ?

- Comment réussir votre marketing de contenu ?

- Storytelling & techniques de copywriting pour avoir de l’impact sur son contenu

**Chapitre 2 : Articles / Interviews - 3 heures**

- Rédiger des articles de blog optimisés

- Rédiger des interviews

- Rédiger des articles invités

- Comment écrire une bonne Newsletter ?

**Chapitre 3 : Créer des videos / YouTube - 3 heures**

- Pas à pas comprendre YouTube

- Créer et Configurer sa chaine Youtube

- Comment créer des vidéos sur Youtube de A à Z ?

- Les éléments à connaître sur ses statistiques Youtube

**Chapitre 4 : Podcast - 3 heures**

- La stratégie de contenu pour son Podcast

- Créer et optimiser sa chaîne de Podcast

- Comment créer des épisodes de podcast de A à Z ?

Bilan du module 9

**MODULE 10 : Développer mon activité grâce aux publicités**

**Objectif :**

-Utiliser les publicités pour trouver plus de clients

- Créer sa campagne Facebook et Instagram

- Créer sa campagne avec Google Adwords

**Chapitre 1 : Pub. Web**

- Se lancer dans la publicité sur le web

- Outils d'analyse à installer pour faire de la publicité sur le web

- Trouver de l'inspiration pour ses publicités sur le web

**Chapitre 2 : Pub. Facebook**

- Pas à pas comprendre Facebook ads

- 5 min pour paramétrer le Business Manager

- Les différents objectifs d’une campagne Facebook Ads

- Définir et créer des audiences sur Facebook Ads

**Chapitre 3 : Pub. Création**

- Créer une publicité sur Facebook de A à Z: Objectif “Génération de prospect”

- Créer une publicité sur Facebook de A à Z: Objectif “Promouvoir une publication”

- Analyser sa publicité Facebook

**Chapitre 4 : Pub Google**

- Pas à pas comprendre Google ads

- Créer et configurer son compte Google Ads

- Créer une publicité sur Google de A à Z

- Analyser sa publicité Google Ads

Bilan du module 10

**MODULE COMPLÉMENTAIRE : “La boîte à outils”**

* Tutos Google
* Outils productivité
* Outils visuels
* Outils contenus / mots clés
* Outils Marketing
* Outil Webinaire : ZOOM
* Outil Evénements
* Tutos Facebook
* Tutos Instagram
* Tutos Linkedin
* Tutos Youtube
* Tutos Podcast
* Tutos Publicité