

PROGRAMME DE FORMATION

Communiquer sur son offre bien-être

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- **Durée, Dates et horaires de la formation** : 14h en présentiel et 21h en distanciel asynchrone
 - En présentiel : 25 mai 2023 : 9h-12h/13h-17h
 - En présentiel : 1^{er} juin 2023 : 9h-12h/13h-17h
 - En distanciel asynchrone : du 22 mai au 6 juin 2023
- **Effectif (*minimum et maximum*)** : 4 - 8
- **Lieu de la formation et accès** : Good Place Coworking - Rennes
- **Délais d'inscription** : 15 jours ouvrés
- **Modalités d'inscription** : les inscriptions se font par mail ou par téléphone après un échange oral concernant le projet de création d'entreprise
- **Accessibilité de l'action de formation aux personnes en situation de handicap** :
 Dans l'hypothèse où le bénéficiaire qui serait en situation de handicap souhaite participer à l'action de formation, il doit en informer la direction de l'Organisme de Formation suffisamment en amont de l'action de formation.
 En effet, l'Organisme de Formation indiquera si des mesures de compensation peuvent être proposées afin d'apporter des réponses individualisées et adaptées permettant de supprimer ou au moins de réduire les difficultés rencontrées afin de rendre les situations accessibles aux personnes handicapées.
 Ces mesures de compensation peuvent influencer sur le coût, les modalités, le délai d'accès à la formation et le lieu de la formation, et seront discutées entre le Bénéficiaire et l'Organisme de Formation pour trouver les solutions les plus adaptées aux besoins des personnes handicapées. L'Organisme de Formation a formalisé une procédure proposant des mesures de compensation qui est disponible sur demande.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- **Public** : La formation s'adresse aux professionnels du bien-être et autres métiers d'accompagnement :
 - Masseur
 - Professeur de yoga ou pilates
 - Naturopathes
 - Thérapeutes,....
- **Pré-requis**:
 - Avoir une activité d'accompagnement à la personne
 - Une connexion Internet suffisante
 - Avoir un ordinateur portable

OBJECTIFS

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

1. Bien connaître son marché pour mieux vendre
2. Savoir se démarquer avec une proposition de valeur unique
3. Savoir utiliser les outils simples et gratuits pour communiquer de manière autonome
4. Savoir rédiger la page de vente de votre offre
5. Utiliser les réseaux sociaux & la newsletter pour trouver de nouveaux clients
6. Prospecter en utilisant la puissance des partenariats et du réseau

PROGRAMME DE FORMATION

CONTENU

En présentiel :

Bien connaître ses clients

- Elaborer un questionnaire
- Créer ses personas

Analyser la concurrence

- SWOT
- Analyser les avis clients et prises de paroles sur les réseaux sociaux

Définir sa proposition de valeur unique

- Surmonter le syndrome de l'imposteur
- La méthode du « start with why »
- Créer sa proposition de valeur unique

La puissance du réseau

- Les sites référents
- Associations
- Professionnels de la santé

Atelier : analyse partagée de votre site Internet

En distanciel :

Bien rédiger votre page d'accueil sur votre site Internet

- Mise en pratique

Rédiger votre page « A propos »

- Mise en pratique

En présentiel :

Créer son identité visuelle

- Les photos
- Le logo

Atelier : utiliser CANVA pour créer un support de communication

Utiliser les bons canaux de communication en fonction de ses cibles

- Définir ses objectifs
- Etablir un plan de communication
- Facebook, Instagram et LinkedIn
- Google my business
- Meetup
- La newsletter et l'e-mailing

Atelier : rédiger un article pour les réseaux sociaux

Optimiser votre référencement

- Créer du contenu
- Partager du contenu
- Intégrer les mots clés

En distanciel :

PROGRAMME DE FORMATION

Utiliser des outils gratuits pour vous aider dans votre organisation

- Trello
- Google Agenda

Comment envoyer des mailings pertinents

- Utiliser le storytelling
- La méthode AIDA
- Mise en pratique

Créer des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux

- Mise en pratique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pédagogiques :
 - Méthode transmissive;
 - Méthode démonstrative ;
 - Méthode active
 - Méthode expérientielle.
- Matériel pédagogique :
 - Vidéoprojecteur
 - Ecran de projection
 - Powerpoint
 - Vidéos
 - Jeux (de cartes, de société, interactif)

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès au groupe Facebook privé de la formation qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des anciens stagiaires.
- L'équipe pédagogique répond aux emails chaque jour ouvré dans un délai moyen de 48h.
- Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de formation pour toutes questions relatives au contenu de la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Test de positionnement en amont : oui**
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)

PROGRAMME DE FORMATION

Bien connaître son marché pour mieux vendre	Oral de mise en situation avec présentation de livrables et preuves de travail effectués	Comparaison entrée et sortie de stage
Savoir se démarquer avec une proposition de valeur unique	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Savoir utiliser les outils simples et gratuits pour communiquer de manière autonome	Oral de mise en situation avec présentation de livrables et preuves de travail effectués	Comparaison entrée et sortie de stage
Savoir rédiger la page de vente de votre offre	Oral de mise en situation avec présentation de livrables et preuves de travail effectués	Comparaison entrée et sortie de stage
Utiliser les réseaux sociaux & la newsletter pour trouver de nouveaux clients	présentation de livrables et preuves de travail effectués	Comparaison entrée et sortie de stage
Prospecter en utilisant la puissance des partenariats et du réseau	présentation de livrables et preuves de travail effectués	Comparaison entrée et sortie de stage

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) : oui
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement) : oui

NB : Rappel des objectifs de l'évaluation à froid – Observer la présence des résultats attendus et mettre en place une autre action complémentaire

MODALITÉS DE VALIDATION

- Attestation de fin de formation : oui
- Devant être complétée par :
- Ou Attestation de compétences
 - Ou Certificat de compétences (si fixé dans les objectifs).

PROGRAMME DE FORMATION

TARIF ET CONDITIONS TARIFAIRES

- Tarif net de taxes : 910 €

INTERVENANTE



Caroline Heller

Diplômée en Communication, Caroline a travaillé pendant plus de 15 ans au Comité régional de tourisme de Bretagne. Après avoir travaillé plusieurs années au service de Promotion Commerciale où elle était en charge des marchés étrangers et des filières groupes, jeunes et tourisme d'affaires, elle s'est spécialisée dans le management de Développement Durable en suivant une formation à l'école Sup de Co La Rochelle.

Pendant ces 15 années elle a pu acquérir de solides compétences en matière de gestion de projet, de stratégies de communication et de RSE, de marketing et d'animation de réseaux.

En 2018, Caroline décide de se mettre à son compte et crée l'espace de coworking Good Place à Rennes. Elle y accueille des entrepreneurs de tout horizon avec lesquels elle échange régulièrement sur les problématiques liés à l'entrepreneuriat. Cette expérience l'a amené à développer une activité de conseil auprès des entrepreneurs.

Parallèlement elle est co-fondatrice et Présidente d'un réseau de chefs d'entreprise et elle fait partie du jury d'Initiatives Rennes.

CONTACT

Nom et prénom du Consultant Formateur : Caroline Heller

Contact e-mail et téléphonique : caroline@green-fizz.fr – 06 61 25 99 98