

## **Formation ESSENTIEL**

### **PROMOUVOIR ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ DE PRATICIEN.NE BIEN-ÊTRE**

*En étant et en faisant ce qui fait vibrer ton âme*

Tu te sens paumé.e et fatigué.e de mener des actions sans beaucoup de résultats et sans savoir si tu es dans la bonne direction ?

Tu en as marre de te poser 36 000 questions ? De te démotiver ou de perdre du temps et de l'énergie à force de te partir dans tous les sens ? WELCOME !

#### **SI TU REFUSES DE CONTINUER À NE PAS SAVOIR COMMENT :**

- faire venir à toi les bonnes personnes et les intéresser naturellement à ce que tu fais
- faire revenir facilement les gens pour travailler en profondeur avec eux
- être rentable tout en restant accessible
- ne pas être lourdeaud.e et maladroit.e quand tu parles de tes services...

#### **ET QUE TU VEUX VRAIMENT APPRENDRE À :**

- attirer des gens avec lesquels tu vibres sur la même longueur d'âme
- travailler sur un vrai processus de transformation avec la personne que tu accompagnes
- communiquer de manière cohérente et efficace sur tes prestations pour attirer des gens engagés et motivés à changer !

**Cette formation est faite pour toi !**

## À qui s'adresse cette formation ?

### Pour qui

Professionnel.les de l'accompagnement dans le domaine du bien-être (praticien.es, thérapeutes, coach.es) qui souhaitent apprendre à parler de manière claire et percutante de leur activité professionnelle pour la promouvoir et la développer.

### Pré-requis

- Être installé.e à son compte
- Avoir une bonne expérience de l'accompagnement et du conseil (avoir effectué entre 25 et 50 séances)
- Avoir une bonne confiance en sa pratique (s'auto-évaluer à 7 ou 8 sur une échelle de 1 à 10)

### Les objectifs pratiques de formation

- Etablir un positionnement précis et différenciant, et acquérir les compétences pour l'ajuster en fonction de ton évolution
- Créer une offre d'accompagnement attractive pour tes prospects, alignée pour eux comme pour toi, et acquérir les compétences pour créer toutes tes offres de service à venir
- Développer un savoir-faire en termes de création de contenu pour sensibiliser tes prospects et un plan de communication personnalisé
- Maîtrise des outils de conversion pour transformer tes prospects en clients avec éthique

### Les objectifs émotionnels de formation

- Grandir dans ta posture professionnelle
- Faire grandir ta fréquence vibratoire et monter en énergie
- Gagner en confiance en toi, en estime de toi et en légitimité

## Le programme de formation

### 1 - Entrer en relation avec ses prospects

- Profiler son client cible à travers son vécu personnel et une logique de segmentation
- Construire le déroulé et la présentation d'une offre d'accompagnement qui soit attractive
- Définir son plan de communication en choisissant ses canaux d'acquisition et ses supports de communication

### 2 - Cultiver le lien de confiance avec ses prospects

- Développer son expertise sur son domaine de prédilection à travers la mise en place d'une stratégie de contenu
- Trouver des sujets et des titres de contenu qui attirent l'attention et suscitent l'intérêt des prospects
- Créer du contenu écrit (article, newsletter) et du contenu oral (vidéo, conférence en ligne ou en présentiel) qui donne envie de travailler avec toi

### 3 - Donner l'occasion de travailler avec vous/d'acheter vos services

- Faciliter et systématiser la prise de contact entre les prospects et soi
- Motiver naturellement ses prospects à passer à l'action en s'entretenant en profondeur avec eux

## Évaluation

Évaluation des compétences acquises via des questionnaires et des mises en situation

## Les points forts de la formation

- Tu passes à l'action dès le premier jour : mise en action immédiate, expérimentation et mise en pratique
- Conseils personnalisés sur tout le cycle de formation pour aider chaque personne à adapter les conseils et outils

- Le travail en sous-groupe optimise la mise en oeuvre pratique de travaux à réaliser et soutiennent la motivation individuelle de chaque participant
- Un forum de discussion pour avoir le soutien et la mise en réseau du groupe à la suite de la formation

## Moyens pédagogiques mis en oeuvre

- Des apports théoriques via supports écrits
- Des échanges en sous-groupes et groupe entier
- La réalisation d'exercices individuels sur ordinateur (présentation détaillée de l'offre, publications écrites)
- La réalisation d'exercices oraux (simulation d'une séquence de présentations)
- La réalisation de tests écrits

**Durée :** 3 jours

## Dates des prochaines sessions :

- les **27, 28 et 29 septembre** à Martigné-Ferchaud, en Bretagne (Sud 35)
- les **6, 7 et 8 décembre** à Martigné-Ferchaud, en Bretagne (Sud 35)

**Tarif :** 1440€ ttc

**Modalités d'accès :** Rencontre téléphonique

## Accueil et accès des publics en situation de handicap :

Si nécessaire, nous contacter pour que nous puissions trouver des solutions adaptées à vos besoins.

Cette formation offre tous les outils et compétences nécessaires (savoir, savoir-faire et savoir-être) pour passer d'un message flou à un message clair de façon à être capable de promouvoir et développer son activité professionnelle.

## Tu es intéressé.e par la formation ?

### Contacte-nous !

- Soit en nous appelant au : **06 49 48 35 97**
- Soit en réservant une Rencontre Téléphonique sur : <https://cutt.ly/zmzMII2>
- Soit en nous écrivant un email sur : [bonjour@ecolelespipelettes.com](mailto:bonjour@ecolelespipelettes.com)
- Soit en remplissant notre formulaire de contact : <https://aurotherosello.com/contact/>
- Soit en remplissant ce questionnaire : <https://forms.gle/o5qzFitCWFoC4Cp39>