




## Programme de la formation

# L'installation professionnelle en massage bien-être : accompagnement des stratégies commerciales et de communication

 En groupe sur site

 7 heures sur 1 jour(s)

 Tout public, Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier, Indépendant et dirigeant, Agent de la fonction publique, Etudiant · De 4 à 10 participants

 185 € Net de taxe par participant

## Description courte

Assurer la mise en place des fondations de son projet professionnel d'installation comme praticien en massage puis l'existence de son activité dans la durée.

- Consulter les commentaires & statistiques de cette formation (préalablement intégrée au massage assis) : <https://www.competens.net/formation-praticien-en-massages-assis-bien-etre-en-toucher-presencer-f-MOD316>
- Consulter la page vitrine sur Competens : <https://www.competens.net/grollimund-depoorter-juliette>

## Profil des participants

- Personnes en premier projet d'installation ou en reconversion professionnelle
- Praticiens en massages bien-être, détente, relaxation, yoga, esthéticiennes, professionnels de pratiques corporelles et/ou artistiques, du sport recherchant un accompagnement de leur projet professionnel

## Prérequis

- Être dans une démarche professionnelle cohérente, exprimée par le stagiaire ou son employeur dans le document « validation du pré-requis du signataire »
- Avoir une démarche motivée d'accompagnement au bien-être de la personne
- Maîtriser le français parlé et écrit

## Objectifs

Cette action a pour objectif de :

Asseoir les bases essentielles de la concrétisation de son projet professionnel et en assurer la pérennisation en acquérant la compréhension des étapes fondamentales d'un business plan, les

repères essentiels à la mise en place de sa communication et les axes principaux de sa stratégie commerciale.

Les participants seront capables de :

- pratiquer son activité en connaissance du cadre officiel d'intervention et des acteurs essentiels des métiers du bien-être
- rédiger les principaux documents commerciaux : devis, contrats, factures, plannings, enquêtes...
- structurer les fondations de son business plan
- identifier les postes de dépenses principaux pour établir un budget prévisionnel
- rédiger les axes principaux de sa stratégie commerciale
- rédiger les axes principaux de son plan de communication et avoir des repères d'édition
- identifier des axes d'amélioration constante de sa pratique
- assurer l'existence de son activité dans la durée

## Aptitudes et compétences visées / attestées

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

1. Structurer les bases de son projet professionnel
  - Partenaires essentiels
  - Etapes d'une création d'entreprise et parcours du créateur
  - Viabilité, contraintes et freins
  - Obligations comptables, juridiques et commerciales
2. Assurer le développement de son projet professionnel
  - présenter les caractéristiques spécifiques de son projet à l'oral et à l'écrit
  - définir le mix-marketing du massage bien-être
  - prospection commerciale, les outils CAP et Soncas
  - communication print et web, le marketing digital
  - assurer le suivi d'une relation client de qualité

## Contenu

- I. Accueil des participants
  - Tour de table - présentations individuelles, attentes des participants, organisation, horaires, logistique
  - Présentation du déroulé, méthodes et objectifs
- II. Structurer les bases fondatrices de son projet professionnel
  - Cadre officiel d'intervention approprié : statuts, assurances, fédérations...
  - Partenaires essentiels
  - Etapes d'une création d'entreprise et parcours du créateur
  - Viabilité, contraintes et freins
  - Obligations comptables, juridiques et commerciales
  - Postes essentiels de dépenses et budget prévisionnel
- III. Assurer l'existence de son projet professionnel dans la durée
  - Présenter les caractéristiques spécifiques de son projet à l'oral et à l'écrit
  - Définir le mix-marketing en massage bien-être
  - Rédiger les documents commerciaux : devis, contrats, factures...
  - Prospection commerciale, les outils CAP et Soncas

- Communication print et web, le marketing digital, les repères d'édition (colorimétrie, mise en pages et gestion des blancs, qualités et processus d'impression...), établir un plan de communication, un brief d'agence – l'exemple de la conception d'une carte de visite
- IV. Mener une relation client de qualité
- S'engager sur un code de déontologie, une charte de qualité
  - Respecter les standards d'hygiène et de confort
  - Identifier des axes d'amélioration constante de sa pratique
  - Assurer une relation clientèle suivie, de qualité, respectueuse du cadre légal en vigueur
  - Conduire des échanges de qualité, attentifs et respectueux des attentes des clients individuels et commanditaires de journées bien-être en entreprises et/ou événementiels

## Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel :

- Méthode de la découverte
- Travail en solo, en binômes et en groupe selon les exercices pratiques
- Alternance de temps de théorie, de pratiques, de temps de paroles

Méthodes distanciel et E-learning :

Matériel pédagogique :

- LMS Moodle – outils, ressources et activités pédagogiques de suivi individuel numérique du parcours de l'apprenant : exercices pratiques, documentations, forum...
- Équipement pédagogique de l'espace de formation
- Tables et chaises
- Paperboard
- Vidéoprojecteur
- Ordinateur

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont (obligatoire) :**
  - Positionnement préalable à l'inscription à remplir avant l'inscription
  - Test de validation des acquis sur Moodle
  - [Questionnaire en ligne](#) adressé avant le début de la session
  
- **Evaluation des acquis liées aux objectifs pédagogiques définis :**

Compétences	Modalités d'évaluation (QUIZ, exercices...)	Critères et preuves d'évaluation (% de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage,	
Structurer les bases de son projet professionnel	Mises en situations pratiques au cours de la formation : travail de recherche en groupe, pitch elevator, tableaux à compléter...	Progrès à mesure des exercices pratiques	
	Outils pédagogiques, ressources et activités du LMS	50% des ressources consultées	
Assurer le développement de son projet professionnel	Mises en situations pratiques au cours de la formation : jeux de rôles CAP/Soncas, conception de brouillons de supports de communication	Progrès à mesure des exercices pratiques	
	Outils pédagogiques, ressources et activités du LMS	50% des ressources consultées	
Tour de table bilan en fin de session		Évaluer la satisfaction des attentes formulées à l'accueil  Énoncer les projets de chacun sur la base des acquis	

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

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

## Mode de validation

- Attestation de fin de formation avec indication du niveau d'acquisition des compétences devant être complétée par : Juliette Grollmund Depoorter

## Financements possibles

- Les actions de formation professionnelle peuvent être financés par différents organismes collecteurs selon des modalités et des accords de prises en charge propres à chaque organisme

financeur : France Travail, OPCO, Fongécif, FIFPL...

- Pour vos demandes auprès de France Travail, création en septembre 2024 grâce au travail mené par la FFMBE de la nouvelle fiche métier code ROME : D1222 Masseur / masseuse bien-être
- N° Habilitation : Carif-Oref, Ofeli Gref Bretagne, Kairos
- Code CPF : Non

## Modalités et délai d'accès

- Une semaine avant la session en financement individuel
- Un mois avant dans le cadre d'une demande de prise en charge

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : (*mise en place de compensation...*)

**Contact** : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Prise en compte du handicap : les méthodes pourront être adaptées à la demande et au cas par cas (ou orientées vers d'autres dispositifs le cas échéant) selon les éventuels handicaps des stagiaires.

J'ai déjà accueilli en formation des stagiaires présentant des déficiences visuelles et/ou auditives. N'hésitez pas à me contacter afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

## Intervenant

La formation sera assurée par Juliette Grollimund Depoorter :

- Créatrice de KerAnanda - pratiques corporelles de détente depuis 2008 : séances individuelles, formations et ateliers de massages bien-être
- Créatrice de la marque déposée du Toucher-Présence® et du cursus de formation agréé par la FFMBE
- Formatrice-facilitatrice en Toucher-Massage®, certification IFJS, 2011 – 224 heures de formation - formatrice au sein de l'équipe pédagogique permanente de Joël Savatofski pendant plus de dix ans
- Auteure de *Être zen pour mieux apprendre*, Hatier, 2019 et de *Cultiver le bien-être et la complicité en famille*, Eyrolles, 2024
- Formatrice-facilitatrice en intra-hospitalier

**Diplôme, certifications et/ou habilitations (exemples : DISC, Process COM, Normes ISO...)**

- Formation de formateurs en 2011 – Toucher-Massage®, IFJS – 224 heures