

SOPHROLOGIE - NIVEAU 4 - PROFESSIONNALISATION

Cette formation permet de créer et pérenniser une entreprise de sophrologie



800,00 € Net de taxe



35 heures



Présentiel



Certificat de fin de formation

Objectifs

Gérer, promouvoir et développer une activité de sophrologue

Public concerné et prérequis

Toute personne souhaitant développer et pérenniser une entreprise de Sophrologie

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Moyens pédagogiques et matériels

Alternance d'exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants et de mises en situation

Exercices individuels et en sous-groupes – Jeux de rôles – Etudes de cas

Support de cours numérique

Paperboard / Vidéoprojecteur

Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire de positionnement pré-formation
Présentation d'une activité de sophrologue créée ou à créer

Taux de satisfaction

En 2020 : 100 % des stagiaires sont globalement très satisfaits de la formation

En 2020 : 100 % des stagiaires recommandent la formation

Taux de réussite

En 2020 : 100 % des stagiaires ont validé leurs compétences

Débouchés et + métier

Formation innovante permettant de développer et pérenniser une activité de sophrologue. La sophrologie est aujourd'hui la méthode alternative préférée des français.

Type d'intervenant

Expert et professionnel du secteur

Effectif maximal

12 stagiaires

Délais d'accès à la formation

4 mois

Accessibilité personne en situation de handicap ou en cas de difficultés d'apprentissage

Accès PMR

Matériel à prévoir

Posséder un ordinateur portable ou une tablette

Afin de vous sécuriser, merci de prévoir également le matériel suivant :

- ✓ Masques
- ✓ Désinfectant pour les mains
- ✓ Bloc-notes + stylo
- ✓ Bouteille d'eau marquée à votre nom
- ✓ 1 paquet de mouchoirs

Programme

Le projet, le contexte, le marché :

Cerner les contours du projet

Analyser le contexte et l'environnement

Connaître les outils permettant de concevoir une étude de marché

Elaborer une stratégie d'entreprise en définissant les objectifs prioritaires à moyen et long terme

Connaître les outils permettant d'élaborer un business model

La communication et le marketing :

Elaborer la stratégie commerciale en déterminant les objectifs commerciaux à atteindre

Définir la politique de communication et le budget à y consacrer

Elaborer une offre et une tarification cohérente

Définir la politique de fidélisation

Comprendre comment vendre son service

La gestion et le prévisionnel financier :

Comprendre le fonctionnement d'une entreprise, l'activité, les acteurs clefs de l'entreprise, les tiers de l'entreprise : banques, fournisseurs, clients, ...

Comprendre la situation financière d'une entreprise : le bilan, obligation fiscale et légale, le compte de résultat, ...

Identifier les documents financiers : plan de financement, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie

Organiser sa gestion comptable et administrative

Le juridique, fiscal et social :

Comprendre les principes fiscaux, sociaux et juridiques

Choisir le statut juridique, fiscal et social

Connaître les formalités de création d'entreprise

Connaître les échéances fiscales et sociales

Le démarrage de l'activité :

Réaliser un rétro-planning et définir les étapes

S'assurer d'avoir une vision exhaustive des formalités à accomplir

Appréhender le numérique afin de procéder aux formalités administratives