

Gérer et communiquer sur sa pratique de praticien en massage intuitif

Optimisez votre professionnalisme avec l'École du Massage Intuitif, maîtrisez la création juridique de votre entreprise et pilotez la communication au quotidien sur les réseaux.

JOUR 1 (7 heures)

****Heure 1 : Présentation du formateur et engagements****

- Parcours pro
- LSEI
- FFMBB
- FFR
- Ressources
- Partage d'expérience

****Heure 2 : Déroulement de la formation****

- Horaire / pause
- Enregistrement
- Suivi post-formation
- Référentiel métier
- Plan de formation

****Heure 3 : Présentations individuelles des stagiaires****

- Nom prénom
- Parcours pro / statut actuel / droits
- Projet pro / statut envisagé

- Délai d'installation / délai avant réussite

- Attentes

****Heures 4 à 5 : Connaître la diversité des statuts juridiques permettant l'exercice de la profession de masseur****

- Association

- EI / EIRL

- Auto / Micro-entreprise (Cas pratique Yogsansara p.50)

- Portage salarial / Coopérative

- EURL / SARL / SASU / SAS

****Heures 6 à 7 : Savoir caractériser et formuler une stratégie professionnelle et d'entreprise****

- Être entrepreneur : enjeux, qualités

- Être commercial : enjeux, qualités

- Être communicant : enjeux, qualités

- Les erreurs classiques à éviter (ne pas s'accorder de pause, ne pas prendre soin de son corps, vouloir tout faire tout seul, etc.)

JOUR 2 (7 heures)

****Heure 1 : Savoir construire un business plan****

- Un Business plan, pourquoi faire ?

****Heure 2 : Travailler à plein temps / à temps partiel****

- Interview "la complémentarité des pratiques"

- Enquête nationale FFMBE

****Heure 3 : Travailler seul / en collaboration****

- Interview "David et Delphine, travailler à deux"

****Heure 4 : Travailler à son domicile****

- Module de formation

****Heure 5 : Travailler dans des locaux partagés****

- Module de formation

****Heure 6 : Travailler dans un local commercial****

- Module de formation

****Heure 7 : Travailler au domicile de ses clients****

- Article comm FFMBE

- Calcul et facturation des frais de déplacement

- Calculer son prix de revient (formation FFMBE)

JOUR 3 (7 heures)

****Heure 1 : Savoir tenir une comptabilité d'entreprise****

- Les obligations comptables

- Le livre des recettes

- Le registre des achats

- Les justificatifs

- La TVA

****Heure 2 : Déclarer ses revenus****

- Module de formation

****Heure 3 : Les aides et exonérations****

- Module de formation

****Heure 4 : Se rémunérer****

- Module de formation

****Heure 5 : Payer ses taxes****

- Module de formation

****Heure 6 : Utiliser un terminal de paiement électronique****

- Module de formation

****Heure 7 : Vendre en ligne****

- Module de formation

JOUR 4 (7 heures)

****Heure 1 : Connaître les réseaux et ressources du masseur professionnel****

- Les principales ressources en ligne (FFMBE, UPSME, principaux sites de la création d'entreprise)

- Les réseaux d'affaires (article comm FFMBE)

- Les réseaux de prescripteurs (module de formation)

- Les annuaires et plateformes de mise en relation

- Coaching / Intersession, etc.

****Heure 2 : Savoir conduire une étude de marché****

- L'étude de marché : principe, limites

- Les marchés du massage : exploration collective (module de formation, article comm FFMBE)

****Heure 3 : Segmenter et analyser une clientèle****

- Le marketing traditionnel : définition, 4C et 4P (module de formation)
- Le marketing par la proposition de valeur : présentation, cas pratique (module de formation)

****Heure 4 : Construire et mettre en application une stratégie commerciale****

- Prospector : enjeux et définition, fichier client, publicité, emailing, RS, bouche à oreille, les remises (module de formation, article "fichier client et jeu concours", article comm FFMBE)
- Rassurer : enjeux et définition, professionnalisme, avis, affiliation, tarifs (module de formation, article comm FFMBE)

****Heure 5 : Fidéliser sa clientèle****

- Fidéliser : enjeux et définition, RS, emailing, smsing, phoning (module de formation)

****Heure 6 : Conclusion et synthèse des points clés****

- Module de formation

Cela donne un total de 28 heures, avec chaque jour ayant un contenu précis et structuré.