



Objectifs

« Je voudrais ouvrir mon cabinet mais je ne sais pas comment m'y prendre, par quoi commencer » - « Je ne comprends rien aux statuts juridiques » - « Les chiffres, c'est pas mon truc, » « La communication ça me fait peur, je ne sais pas comment faire »

Si l'une de ces phrases vous a traversé l'esprit, ce module est fait pour vous. Il vous permettra de :

- Définir votre propre identité de sophrologue - Identifier vos cibles et les premiers marchés à prospecter
- Comprendre les aspects juridiques, administratifs et matériels de votre installation
- Réfléchir à votre identité visuelle, votre communication et votre démarche commerciale
- Établir un budget prévisionnel d'installation et un business plan
- Organiser et planifier les étapes de votre installation



Programme détaillé

Jour	Savoirs	Détail des compétences
1	✓ L'identité professionnelle du sophrologue l'image du sophrologue – Partie 1 : Trouver ma propre identité en fonction de ce qui me constitue	✓ Savoir se positionner dans la profession de sophrologue, dans le respect de sa propre personnalité, de ses souhaits et de ses valeurs
2	✓ L'identité professionnelle du sophrologue – Partie 2 : Analyser ses forces et ses faiblesses, les opportunités et menaces des différents marchés potentiels, selon son identité professionnelle	✓ Savoir porter un regard objectif, juste et constructif sur les marchés visés afin de mettre en place les actions nécessaires
3	✓ La communication <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'identité visuelle ✓ Les supports papier ✓ Communiquer sur internet 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir définir une identité visuelle ✓ Savoir quand et comment faire appel à des professionnels ✓ Savoir quelles actions de communication mettre en place
4	✓ Aspects juridiques et administratifs <ol style="list-style-type: none"> 1. Les statuts juridiques 2. Le cas particulier de la formation 3. Banque et assurances 4. Le cabinet : aspects matériels et ERP 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir se repérer dans le contexte légal pour choisir un statut professionnel pertinent ✓ Connaître les obligations légales et administratives liées à un cabinet
5	✓ Aspects financiers <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le business plan prévisionnel <ol style="list-style-type: none"> 1. Les différents types de charges 2. L'établissement des prix 3. Le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel ✓ Mettre en place un plan d'action 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir établir un business plan prévisionnel ✓ Organiser et planifier les actions nécessaires à l'ouverture et à la pérennisation d'un cabinet



Formateur (s)

Christine EGLEME – Sophrologue – Superviseur de sophrologue
Claudine JASSEY – Sophrologue
Angélique MOREAU – Sophrologue
Marion NOGUIER – Agence de communication



Méthodes pédagogiques

Exposé - Quizz
Travail en sous groupes
Études de cas - Jeux de rôle

Modalités de validation : Évaluation en fin de module sous forme de QCM

Liste des formateurs et programmes susceptibles de modifications

Tarifs : Financement par un organisme 670,00 € TTC – Autofinancement par un particulier : **560,00 € TTC**

Dates : rendez-vous sur notre catalogue en ligne pour connaître les prochaines sessions et vous inscrire en cliquant ici : <https://ifsp.hop3team.com>



contact@ifsp-lyon.fr



Claudine JASSEY : 06 25 45 92 85