



# Lancer son activité de thérapeute

## Objectifs: Structurer et développer son activité de thérapeute

- en définissant une offre de service adaptée à son profil et au besoin de sa clientèle cible
- en définissant ces canaux d'acquisitions clients
- en acquérant les bases d'une communication efficace
- en acquérant les outils de pilotage et de mise en conformité de sa micro entreprise

## Informations générales

<b>Date:</b>	Prochaine session: 2026
<b>Intervenante:</b>	Lenhayse Pla, Psychopraticienne et formatrice
<b>Modalité</b>	21h de formation:  dont 9h de formation en autonomie  et 12h de classe virtuelle  sur 6 semaines
<b>Pré-requis</b>	Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)  Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet Haut Débit
<b>Public</b>	Thérapeutes et Coachs ayant pour projet la création d'une micro-entreprise ou ayant déjà une micro entreprise

# Plan de formation

Modules	Objectifs
<b>1.Mieux se connaître pour poser des bases solides</b>  -Adopter le bon état d'esprit pour entreprendre sereinement  -Clarifier sa vision et son pourquoi pour faire des choix gagnants  -Identifier ses forces et ses freins  -Définir son cadre de thérapeute	<b>Intermédiaire:</b>  Mieux se connaître pour bâtir une activité qui correspond à son profil, gagner en confiance et poser des choix stratégiques  <b>Opérationnel:</b>  L'apprenant est capable d'identifier à l'écrit ses forces et ses motivations mais aussi ses axes d'amélioration et son cadre professionnel.  <b>Modalité d'évaluation:</b>  Auto diagnostic et questionnaire introspectif  Création d'un blason
<b>2.Connaitre son client cible</b>  -Qu'est ce qu'un client cible?  -Comment recueillir des informations sur son client cible?  -Rester généraliste ou se spécialiser?  -Trouver des clients: les 8 points clés	<b>Intermédiaire:</b>  Identifier son client cible afin de concevoir une offre cohérente avec ses besoins et ses attentes  <b>Opérationnel:</b>  L'apprenant est capable de créer une carte empathique détaillée qui représente son client cible, en reprenant les critères enseignés et en s'appuyant sur les résultats des recherches et/ou interviews menées.  <b>Modalité d'évaluation:</b>  L'apprenant crée une carte empathique de son client cible, à l'écrit, à partir du Template proposé.

Modules	Objectifs
<b>3. Etudier sa concurrence et se positionner</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier ses concurrents</li> <li>- Analyser son marché</li> <li>- Comment se démarquer ?</li> <li>- Réaliser une étude de marché simplifiée</li> </ul>	<p><b>Intermédiaire:</b></p> <p>Identifier sa concurrence et son positionnement afin de savoir comment se démarquer et saisir les opportunités de marché.</p> <p><b>Opérationnel:</b></p> <p>L'apprenant est capable de lister à l'écrit les principaux concurrents et leur offre sur son marché et choisir son propre positionnement en justifiant les motifs de son choix.</p> <p><b>Modalité d'évaluation:</b></p> <p>L'apprenant remplit un tableau de sa concurrence en reprenant les différents éléments à relevés et l'analyse grâce à la méthode SWOT et identifie des points différenciant à sa concurrence.</p>
<b>4. Créer ses offres</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les différents modèles d'accompagnement</li> <li>- Qu'est ce qu'un écosystème d'offre ?</li> <li>- Comment définir ses prix ?</li> <li>- Les charges à prévoir</li> <li>- Calculer son seuil de rentabilité</li> </ul>	<p><b>Intermédiaire:</b></p> <p>Structurer des offres rentables en déterminant ses prestations, ses prix et son seuil de rentabilité afin d'assurer la viabilité financière de son activité</p> <p><b>Opérationnel:</b></p> <p>L'apprenant est capable de définir ses offres et ses prix en cohérence avec ses charges prévisionnelles et son client cible</p> <p><b>Modalité d'évaluation:</b></p> <p>L'apprenant crée un tableau de prévisionnel et écrit son ou ses offres ainsi que les prix associées.</p>

## 5. Le parcours client et la vente

- Les étapes du parcours client
- Les outils de visibilité
- Parler de son activité à un client ou partenaire

### Intermédiaire:

Appréhender les mécanismes de la vente et du parcours client afin de structurer une démarche commerciale cohérente, valoriser son offre et communiquer efficacement auprès des partenaires et clients.

### Opérationnel:

L'apprenant est capable de définir son parcours client à l'écrit en cohérence avec son offre et sa cible. Il est capable de formuler une phrase de présentation claire en reprenant la formule QQCPO afin de présenter son activité de façon claire et concise.

### Modalité d'évaluation:

Proposer une stratégie pour chaque étape du parcours client en remplissant le document donné, écrire une phrase de présentation concise et claire de son activité.

## 6. Piloter sa micro entreprise

- Les contours de la micro entreprise
- Les obligations légales et recommandations
- Les bases de la TVA
- Les démarches pour ouvrir une micro entreprise
- Le business plan

### Intermédiaire:

Vérifier la compatibilité de son projet avec le statut de la micro entreprise, identifier les obligations légales et connaître les démarches pour créer et piloter sa micro entreprise.

### Opérationnel:

L'apprenant est capable de valider le choix du statut de son entreprise. Il sait identifier les obligations pour être en conformité. Il est capable de fournir un outil de suivi de sa micro entreprise et la créer.

### Modalité d'évaluation:

QCM

Création d'un outil de pilotage de son entreprise et d'un business plan simplifié