

Bouge ta plume 

Six mois de coaching pour développer votre cabinet

Grapho-Academy
Bouge ta plume
Célia CHEYNEL
Graphopédagogue
Formatrice

La Cabane
8 D rue Franz HELLER
35700 RENNES

06 81 07 24 24

formation@bougetaplume.fr

www.bougetaplume.fr

Organisme formateur
DA : 53 35 09396 35

Code APE : 85 59 D
SIRET : 518 517 651 00049
Entreprise individuelle
ID DATADOCK : 53350939065

La certification Qualiopi
a été délivrée au titre de
a catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION
Certification Qualiopi :
2021/97126.1

Le métier de graphopédagogue/thérapeute/éducateur est nouveau. Pourtant il y a de plus en plus d'écoles et s'installer et faire face à la concurrence est parfois compliqué. Ces six mois de coaching ont pour objectif de vous permettre de comprendre pourquoi vous n'arrivez pas à en vivre, et vous assurer les conseils personnalisés de la première graphopédagogue de France afin de faire croître votre chiffre d'affaire

PROGRAMME

15 heures ~~1 800 €~~ 1 300 €

1/ Etat des lieux, visibilité, concurrence, bassin de patientèle (5 heures de travail de la part du coach, rédaction d'un bilan de 4 pages + 2 heures d'analyse en visio)

2/ Actions à mener et objectifs stratégiques à viser (2 heures)
- propositions d'actions à mener soit seul.e soit accompagné.e
- réflexions sur les objectifs stratégiques adaptés à vos capacités et/ou besoins

3/ Suivi et conseils personnalisés sur 6 mois
6 heures en visio étalées sur 6 mois pour vous accompagner, vous guider et vous aider à poursuivre seul.e le développement de votre cabinet.

GRAPHO ACADEMY
Bouge ta plume 

Dispensé d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS)
et au répertoire des métiers (RM) en application de l'article
L.123-1-1 du Code du commerce



BESOINS TECHNIQUES

Afin de pouvoir mener la formation de façon optimale, vous devez disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet de bonne qualité. Vous aurez accès à votre espace de e-learning depuis la plateforme système io.

Il est préférable de vous installer dans un endroit isolé du bruit, comme un bureau ou une chambre, et de pouvoir prendre en notes les informations

COÛT DU COACHING

Le coût des quinze heures de suivi personnalisés est de 1300 €. Le premier versement se fait après la prise de contact.
(1 500 € si prise en charge par votre organisme de formation)

MOYENS MIS EN OEUVRE

La prestation sera assurée par Célia CHEYNEL, Graphopédagogue et Formatrice. La formation sera accompagnée à tout moment par des présentations numériques de type PowerPoint incluant images et vidéos.

FIN DE LA FORMATION

Une fois le coaching terminé, vous aurez un QCM des connaissances et un questionnaire de satisfaction à compléter. Une attestation vous également est également délivrée au bout des six mois.



NUMÉRO CONTACT BOUTE TA PLUME
Célia CHEYNEL - Bouge ta plume
 La Cabane - 8 rue Franz Heller - 35700 RENNES

VOTRE OBJECTIF :
 Travailler mieux et gagner plus

Visibilité
 Votre présence sur la toile a un rôle important dans le développement de votre profession, notamment au lancement de votre activité.

Site internet
 Votre site internet est l'un des éléments les plus importants de votre présence en ligne. Il est votre vitrine et votre secrétaire. Le succès de votre site dépend de son contenu et de sa présentation. Il doit être simple, agréable et efficace. Le contenu de votre site doit être pertinent et utile. Il doit répondre aux attentes de vos visiteurs. Il doit être facile à naviguer et à utiliser. Il doit être sécurisé et performant. Il doit être régulièrement mis à jour.

Les autres éléments sont importants à ne pas négliger : les réseaux sociaux, les cartes de visite, les flyers, etc.

Identité visuelle
 Votre identité visuelle est l'ensemble des éléments qui permettent de reconnaître votre entreprise. Elle comprend le logo, les couleurs, les typographies, etc. Elle doit être cohérente et professionnelle.

Sur vos flyers et carte de visite
 Vos documents professionnels expriment vos valeurs et vos compétences. Ils doivent être attractifs et faciles à lire.

Sur vos réseaux sociaux
 Votre présence sur les réseaux sociaux est importante pour votre visibilité et votre communication. Elle doit être régulière et engageante.

CONCURRENCE 1
 Analyse de la concurrence : qui sont vos concurrents directs et indirects ? Quels sont leurs avantages et leurs faiblesses ?

MARKETING BUSINESS 2
 Définir votre stratégie marketing : comment atteindre vos clients cibles ? Quels canaux utiliser ?

RÉSEAUX SOCIAUX 3
 Choisir les réseaux sociaux adaptés à votre activité. Créer un contenu de qualité et engageant.

Concurrence directe
 Plusieurs concurrents sont présents sur votre marché. Ils offrent des services similaires à ceux que vous proposez. Ils peuvent être plus ou moins connus que vous. Ils peuvent avoir des avantages ou des faiblesses par rapport à vous.

Bassin de clientèle
 Le bassin de clientèle est l'ensemble des personnes susceptibles de devenir vos clients. Il est déterminé par votre offre de services, votre position géographique, votre visibilité, etc.

FORCES
 Votre expérience, votre expertise, votre réactivité, etc.

FAIBLESSES
 Manque de visibilité, manque de budget, manque de ressources, etc.

OPPORTUNITÉS
 Nouveaux services, nouveaux clients, nouvelles technologies, etc.

MENACES
 Concurrence accrue, changements de comportement des clients, etc.

Vos réseaux sociaux
 Votre présence sur les réseaux sociaux est importante pour votre visibilité et votre communication. Elle doit être régulière et engageante.

Votre communication
 Votre communication est l'ensemble des messages que vous envoyez à vos clients. Elle doit être claire, concise et persuasive.

Votre local
 Votre local est votre vitrine et votre secrétaire. Il doit être agréable, accueillant et fonctionnel.

PROPOSITION D'ACTIFS
 1. Le fait de travailler en freelance permet de bénéficier d'une grande flexibilité et d'une grande autonomie.
 2. Le fait de travailler en freelance permet de bénéficier d'un revenu potentiellement élevé.
 3. Le fait de travailler en freelance permet de bénéficier d'une grande variété de clients et de projets.
 4. Le fait de travailler en freelance permet de bénéficier d'une grande expérience et d'une grande expertise.