

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 1 300 €

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.



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 pratique, notamment au lancement de votre activité.

Site internet
Mieux son business est bien référencé et apparaît en premier ou seconde position Google pour de nombreux mots clés (mots-clés). Le soin de votre site contribue en effet à ce premier pas d'acquisition. Son architecture est efficace, le client trouve facilement les informations recherchées. Il n'y a quasiment pas de perte de visiteurs sur ce point. Demandez à la Newsletter sur ce point. A quelle fréquence les clients consultent-ils vos informations ?

Les autres dividendes aux clients et clients. Peut être par exemple : un accompagnement personnalisé, un accompagnement personnalisé, un accompagnement personnalisé.

Le monde est bien, plus facile, regarde votre formulaire de contact. La semaine, prenez sur le site et se trouve pas dans vos documents pédagogiques, c'est tout.

Identité visuelle
Sur votre site et vos documents pédagogiques. Une identité visuelle est faite de plusieurs éléments et sensations pour le client. Ce la concerne sur votre site internet, vos documents pédagogiques, vos « mails clients » et également sur les autres supports pédagogiques que vous utilisez avec vos clients et parents.

Sur vos flyers et carte de visite
Vos documents professionnels expriment vos valeurs et valeurs, et les valeurs d'être une entreprise.

Sur vos réseaux sociaux
Une d'être présente sur vos deux réseaux sociaux (Site Web et Facebook) mais votre stratégie sociale est clé.

Bonjour, nous profitons de vos deux réseaux sociaux (Site Web et Facebook) mais votre stratégie sociale est clé.

CONCURRENCE 1
Mots-clés : 4 à 6
Mots-clés : 4 à 6
Mots-clés : 4 à 6

MARKETING BUSINESS 2
2 points clés
1 pour le contenu de formation (à reproduire)
1 pour le contenu pédagogique des cours

RÉSEAUX SOCIAUX 3
1 point clé : le contenu de formation (à reproduire)
1 point clé : le contenu pédagogique des cours

Concurrence directe
Plusieurs concurrents sont présents autour de vous, dans votre ville : 2 autres graphopédistes et 11 graphopédistes, dans un bureau et une orthographe spécialisée. Vous êtes le plus facile d'accès, les autres sont en plein centre ville. Vos places de parking gratuites sont au centre. Le tarif de vos séances est plus important que vos concurrents, mais celui de votre lieu de prise en charge, plus facile, compense votre particularité. Votre site internet est le mieux référencé et le plus agréable dans plusieurs cas de prise de rendez-vous en ligne qui permettent à vos parents de prendre rendez-vous.

Bassin de clientèle
En activité orthographe et prise en charge Rennes regroupent 14 500 élèves de 2 à 11 ans. La moitié des élèves sont les et orthographe regroupent 44 000 élèves, soit un total de 58 500 parents potentiels. Le bassin potentiel est ouvert sur d'autres communes limitrophes de taille considérable, elles ont une capacité d'accueil et une bonne réputation de qualité pédagogique, elles ont une capacité d'accueil de 100% des parents ont un niveau de vie élevé. Nous sommes donc une école sur un pourcentage. Cela représente donc 2 376 élèves chaque année. Sachant que 100 élèves suffisent pour faire vivre un cabinet, et malgré le nombre croissant de concurrents sur la ville, votre cabinet doit pouvoir se maintenir pour plusieurs années.

FORCES
Votre accompagnement personnalisé

FAIBLESSES
Absence de prise en charge en ligne

OPPORTUNITÉS
777

MENACES
Concurrence régionale

Vos réseaux sociaux
Un bon profil FB présente toutes à connaître auprès de vos élèves, tout être fait à repenser l'image de vos deux profils et adapter avec le contenu de l'entreprise de formation. Votre image de l'élève avant beaucoup à gagner à passer un bon moment.

Votre communication
Adresses mail : vous disposez de plusieurs adresses mail (professionnel / formation / autres / etc...) qui peuvent perdre vos destinataires et elles sont mal gérées. Votre stratégie mail = information continue + un lien vers un document et un message personnalisé peuvent gagner votre et contact avec vous en votre lieu.

Votre local
Vous êtes localisés en Rennes, mais plus en périphérie de ce qui veut l'accès à votre cabinet plus vite. La présence de places de parking gratuites est également un point positif à développer. un coin d'un grand bâtiment pédagogique avec plus de votre cabinet. Son lieu est agréable et dispose d'un accès PMR. Vous disposez d'un grand espace d'attente pour les parents de vos élèves potentiels sans pour autant de présence permanente. Bonheur, vous êtes en position de prendre rendez-vous sur l'attente de l'élève.

PROPOSITION D'ACTIFS
1. un bon contenu de formation (pédagogie, contenu, contenu, contenu, contenu, contenu)
2. un bon contenu pédagogique (sur le réseau social, contenu pédagogique, contenu pédagogique, contenu pédagogique)
3. développer la présence pédagogique, pédagogique, contenu pédagogique, contenu pédagogique, contenu pédagogique, contenu pédagogique
4. établir un contenu de formation pour adultes (mail, etc...)