



CREER / BOOSTER SON ACTIVITE PROFESSIONNELLE DANS L'ACCOMPAGNEMENT HUMAIN

SAKABOOST c'est quoi ?

- Des formateurs et thérapeutes passionnés qui transmettent avec le cœur tout ce qui fonctionne dans l'accompagnement humain
- Un organisme de formation dédié aux professionnels de l'accompagnement certifié QUALIOPi
- Des modules de formation courts, ludico-pédagogiques et dont le contenu vous permet une efficacité immédiate en consultations.

📺 « Plus qu'un apprentissage, un voyage et une valise pleine en retour ! Chez nous, chaque formation a un thème, un univers et chaque module fourmille d'outils 🛠️ et d'approches issues de la thérapie brèves (mais par que..) et de nos retours d'expérience ...

BIENVENU(e) !!!

« Univers » ★★★★★

LARGEZ LES AMARRES

Publics*

Professionnel travaillant dans le secteur de l'accompagnement (ou en cours de reconversion professionnelle) (hypno, sophro, kinesio, éducateur,, coach, psycho ..)

*Nous sommes attentifs à l'accès à la formation pour les professionnels en situation de handicap et à répondre à leurs besoins spécifiques : nous consulter

Groupe :

10 A 20 stagiaires encadrés par
2 FORMATEUR, également thérapeutes

Pré-requis

Être installé en tant que professionnel de l'accompagnement ou avoir un projet d'accompagnement en cours

TECHNIQUES + de 8 !!

Dont le jeu des archétypes, des antidotes, ma singularité, pitchez facile !, stratégie d'objectifs, « satisfaction client x3 ! » ...

MISES EN SITUATION + de 12 !!

Dont « Leurs mots dans votre bouche », 2 minutes vibrantes, SWOT...

OUTILS + de 10 !!

Dont « visionboat », fiche de marché, mon « Big why », check liste des obligations légales, les « vieux loups de mers »

Durée & horaires

4 JOURS - 28 heures
9h00-12h30 ; 14h00-17h30

Lieux :

Voreppe
(ISERE)

Tarifs

Avec prise en charge : 1100 €
Autofinancement Individuel : 680 €

Programme prévisionnel

JOUR 1

MODULE 1 : L'ASPECT STRUCTUREL DE L'ENTREPRISE

- Le cadre légal de l'activité & Gestion administrative
- Le statut juridique
- Activité et droits

MODULE 2 : LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE

- Utilité et présentation du business plan
- Le rapport à l'argent en tant que thérapeute
- Les variables
- Définir son prévisionnel

MODULE 3 : CONNAITRE SON MARCHÉ

- Définir votre public, client(e)-idéal
- Comprendre que le produit... c'est nous !
- Analyse forces et faiblesses
- Perception de la « concurrence »

JOUR 2

MODULE 4 : SE CONNAITRE

- Le point sur son projet actuel
- Le point sur soi et sa boussole intérieure : réglée ou dérégulée ?

MODULE 5 : SE RECONNAITRE – ETRE ALIGNE(E) ET BOOSTE(E) !

- Le marketing de soi : déterminez votre valeur ... unique !
- Clarifier son positionnement et sa posture
- Définissez votre BIG WHY
- Choisir son marché niche
- Préciser votre projet SMART

JOUR 3

SE FAIRE CONNAITRE

- faire connaître son entreprise
- Assumer sa démarche de promotion
- Fidélisation et attractivité

JOUR 4 --- (45 jours après)

LE BILAN

- Révision et apports de compléments
- Le point sur l'avancée de chacun : les réussites, les obstacles, les ajustements, les prises de consciences, les résultats et les fiertés !
- Echanges & réflexions, retour d'autres professionnels déjà installés

Intervenants (prévisionnel)

KRISTEL RICHARD

Objectifs & Critères d'évaluation

- Formatrice, thérapeute et coach intervenant en cabinet et en entreprise depuis + de 20 ans dans le management & l'accompagnement des hommes et des organisations, la cohésion d'équipe, les relations interpersonnelles.)
- Connaître et s'approprier les éléments financiers et structurels nécessaires au lancement/développement de l'activité
- Formée sur les techniques de PNL, d'Analyse Transactionnelle, Les comportements avec l'approche DISC, certifiée coach individuelle & professionnelle, maître praticien en hypnose pratique, EMDR
- Cibler les obstacles et identifier des moyens de les dépasser
- Identifier le potentiel de son projet et savoir comment le valoriser

- Connaître les spécificités du secteur
- Renforcer son positionnement professionnel et sa posture de thérapeute
- Valoriser sa marque, sa singularité
- Communiquer & parler de soi de façon singulière et attractive
- Identifier les leviers au développement de l'activité
- Elaborer facilement son un plan d'action et le prioriser préciser ses indicateurs de réussite

CRITERES D'EVALUATION

- Capacité à utiliser les outils et techniques enseignées
- Capacité à définir son positionnement, son offre et sa singularité
- Capacité à communiquer en suscitant l'intérêt
- Capacité à s'adapter au discours du client ou prescripteurs potentiels

EMILE REYES

Formateur et praticien en relation d'aide, formé à la transformation des scénarios de vie, aux techniques de libération émotionnel et SPT formé à l'analyse **Conditions d'accès** des personnalités et approches DISC ancien cadre dirigeant PME

- délai : entre 8 mois et 15 jours avant le démarrage de la formation dans la limite des effectifs indiqués et des disponibilités (voir conditions générales de vente)

- Pré-inscription nécessaire pour connaître le stagiaire, son environnement professionnel, sa fonction, ses attentes et pour évaluer et analyser ces prérequis avant l'entrée informations

Financements possibles :

- avec votre Opérateurs de Compétences (OPCO)
- avec votre Fonds d'Assurance Formation (FAF)
- avec vos droits CPF
- Ou en **2 3 OU 4 FOIS** (autofinancement)



COUP DE BOOST ! Réduction possible si parrainage ou choix de plusieurs modules

**CONTACTEZ-NOUS,
NOUS VOUS GUIDERONS !**

Supports et moyens pédagogique

- La formation se déroulera au sein des locaux mis à disposition par Sakaboost (salle adaptée à une alternance théorie-pratique). Le matériel ainsi que les outils pédagogiques vous seront fournis.
- La formation se déroule avec une approche s'appuyant sur des méthodes de pédagogie active : Le savoir théorique (connaissances), le savoir procédural (techniques, méthodes), le savoir pratique (l'expérience), le savoir-faire (l'action) ; **les principes de ludico-pédagogie ainsi que la dynamique de form'actions (formation 80% pratique) sont notre « + » !**

Evaluation des acquis

- Avant : Un échange téléphonique permet de présenter la formation, répondre aux questions préalables et d'évaluer les prérequis et attentes des participants
- Pendant : Modalité d'évaluation en début de formation : niveau et analyse des besoins, puis durant la formation : acquisition d'un savoir-faire en mettant l'apprenant dans diverses situations adaptées à son niveau et avec une complexité progressive (mises en situation professionnelle reconstituée, contrôle continu de la progression)
- Après : Evaluation de fin de formation à chaud puis une évaluation à froid par questionnaire ou suivi individuel /groupe

Délivrable en fin de formation

- Vous recevez un certificat de fin de formation attestant de vos compétences acquises, que vous pourrez présenter et afficher dans votre cabinet
- Une attestation de formation, précisant la nature, les acquis et la durée de la session, sera remise aux participants à l'issue de la prestation (art. L.6353-1 du Code du travail)
- Une feuille de présence sera émargée par les stagiaires présents pour chaque ½ - journée de formation et attestera de l'exécution des sessions.



**Inscriptions / Renseignements
à contact@sakaboost.fr**

A très vite !

-LA SAKATEAM-

SAKABOOST

📍 Siège social : 75 allée Combe torte
138160 ST BONNET DE CHAVAGNE

☎ 06.60.53.71.12

✉ contact@sakaboost.fr
🌐 sakaboost.fr

SIREN : 799 127 196

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° : 84 38 06300 38
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Qualiopi
processus certifié