



ORGANISME DE FORMATION **CERTIFIE QUALIOP**
RÉFÉRENCES FORMATION : **CBEFDA**
CAPACITE D'ACUEIL : **20 personnes**

Formateur : Méryl Fabre, coach et formatrice

FORMATION CREATION D'ENTREPRISE DE COACHING EN DEVELOPPEMENT PERSONNEL

Cette formation offre tous les outils nécessaires à la reconversion et à la création d'entreprise. 2 volets complémentaires lorsqu'on veut se lancer en tant qu'entrepreneur dans un domaine porteur. L'accompagnement de la personne ne connaît pas la crise.

MODALITES	DUREE	PRIX	DATE et délais
➤ Exclusivement EN LIGNE (sur zoom) et en e-learning ➤ ATTESTATION DE FORMATION ➤ CERTIFICAT REALISATION	146 heures soit 14 demi journées	➤ 3790 € (voir modalités de financement avec Méryl Fabre, 0696793456)	➤ Sur demande 0696793456 Méryl Fabre dirigeante > De 1 à 90 jours de délais entre la demande d'information et la réalisation

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil de l'apprenant - PUBLIC

Tout individu souhaitant développer une activité ou un projet d'entreprise dans le coaching en développement personnel et l'accompagnement de la personne.

Modalité d'inscription à la formation

TEST DE POSITIONNEMENT prévu à l'entrée en formation.

Langue

Pour les apprenants étrangers, un niveau de français C1-C2 est conseillé pour la réussite de la formation.

PREREQUIS

- Volonté, motivation et aptitudes à développer un projet d'entreprise.
- Volonté et aptitudes à la relation d'aide.
- Maîtrise des outils informatiques

Matériel

Accès à un ordinateur (PC ou Mac) ou une tablette, muni d'un microphone, une webcam et une bonne connexion internet (ADSL ou Fibre).

Testez votre débit : [ici](#)

Interprétez : [ici](#) (idéalement un débit descendant supérieur à 4 Mbps)



Zen Touch vous accompagne ou vous oriente quelque soit votre situation de handicap.
(contactez nous pour mettre en place votre parcours de formation)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES - COACHING (à l'issue de la formation l'apprenant sera capable de)

Analyser et identifier les difficultés, les blocages et voies d'amélioration d'un	Connaître et utiliser un ensemble d'outils et techniques visant à accompagner une personne vers l'épanouissement, l'accomplissement, la	Appliquer la méthodologie d'approche de l'accompagnement et de la relation d'aide.	Accompagner une personne vers l'atteinte d'objectifs : changement, professionnel, personnel, ...	Communiquer et transmettre son savoir dans le domaine du développement personnel. Aider un	Accompagner une personne vers son épanouissement personnel et professionnel, grâce aux outils
--	---	---	---	--	---

individu.	réalisation de soi. Outils : communication, relations humaines, développement personnel.			individu à améliorer ses relations et à mieux communiquer.	de développement personnel, confiance en soi
-----------	--	--	--	---	---

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES – CRÉATION ENTREPRISE (à l'issue de la formation l'apprenant sera capable de)				
> Formaliser son projet d'entreprise > Définir sa stratégie de déploiement et de développement > Optimiser la pérennité et le développement de son activité	> Réaliser une étude de marché pour identifier les opportunités et menaces > Identifier les catégories de clientèle rentables > Adapter son positionnement et son offre à sa cible.	> Adapter sa communication physique et digitale pour toucher sa cible de clientèle > Prendre la parole en public > Développer son réseau	> Comprendre son interlocuteur et ses besoins > Développer l'argumentaire commercial via les techniques de vente > Préparer les entretiens de vente > Trouver des nouveaux clients et fidéliser	Organiser son temps et ses tâches pour améliorer son efficacité et sa performance.

FORMAT DE PARCOURS

E-learning : Suivez les vidéos de cours sur notre plateforme e-learning et faites les exercices à votre rythme. Le formateur vous accompagne et se tient à votre disposition ; un entretien de suivi est prévu après chaque module. **> Nous contacter pour plus d'information.**

ORGANISATION

Une réunion de lancement de 2H a lieu 1 à 2 semaines précédant la session de formation avec l'ensemble des apprenants. Elle permet de favoriser la prise en main des outils de formation en ligne (zoom, bibliothèque en ligne, formulaire en ligne, ...) et expliquer le fonctionnement et le déroulé de la formation.

Moyens pédagogiques

- ⇒ Accueil des stagiaires dans une salle de réunion en ligne ou dans les locaux du centre de formation.
- ⇒ Documents supports de formation projetés.
- ⇒ Exposés théoriques
- ⇒ Exposés et exercices pratiques
- ⇒ Études de cas concrets
- ⇒ Mise en situation
- ⇒ Quizz en salle
- ⇒ Tests et auto-diagnostic
- ⇒ Workbook (ou cahier de travail) pour noter ses impressions, ses interrogations, son évolution, sa mise en pratique...
- ⇒ Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation (environ 500 pages de cours).
- ⇒ Accès à une bibliothèque en ligne avec les supports de cours pdf, des ouvrages, magazines, articles, vidéos,
- ⇒ Accès au cours enregistrés au format vidéo sur une plateforme dédiée.
- ⇒ Accès à un groupe d'échange de promo.
- ⇒ Accès à un groupe d'échange avec l'ensemble des personnes qui ont suivi la formation

Moyens techniques

La méthode pédagogique innovante et efficace de Zen Touch est immédiatement applicable sur le terrain grâce à des outils formalisés, détaillés dans une boîte à outils (les supports de cours d'environ 500 pages).

- Vidéo projecteur ou écran
- Supports de cours pdf ou papier
- Salle de réunion en ligne

- Vidéos de cours en rediffusion
- Vidéo illustrative des cours
- Ouvrages
- Articles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'apprenant peut choisir entre suivre le parcours de formation simple* ou le parcours de formation complet*.

Parcours de formation simple :

L'apprenant suit la formation, se soumet à l'évaluation continue (à chaud) et reçoit son attestation de formation.

▪ Évaluation théorique (à chaud):

A la fin de chaque module, l'apprenant sera soumis à un test de connaissances sous forme de QCM et de mise en situation, afin de vérifier la bonne assimilation des informations exposées dans le cours.

Parcours de formation complet :

L'apprenant suit la formation et évalue les connaissances acquises au cours de la formation à travers un système d'évaluation à chaud et à froid, pour s'assurer qu'il est prêt à se lancer dans ce métier. Le formateur accompagne l'apprenant tout au long de ce processus et réalise 3 entretiens de suivi individuel avec lui pour s'assurer de sa bonne évolution.

CONTENU PÉDAGOGIQUE - Partie Métier Coach en développement personnel	
Réunion de lancement 2H	Réunion de groupe pour se préparer à la formation : présentation des participants, de leur projet, présentation du formateur, de la formation, des outils et supports pédagogiques.
Le développement personnel 40 Heures (10 ½ journées)	> Connaître et savoir identifier les émotions primaires et leur impact sur l'homme > Connaître les enjeux du stress > Connaître les principes de bases à la gestion des émotions et la gestion de stress > Connaître des outils de gestion des émotions : la respiration abdominale, la cohérence cardiaque, les postures de puissances, L'E.F.T Emotional Freedom Technic, exercices de visualisation en état alpha. > Comprendre et agir sur l'origine des problèmes et la source du mal être > Aller vers un épanouissement personnel grâce à des concepts et principes du développement personnel. > Se chercher, mieux se connaître, et s'épanouir. > Connaître des outils de développement personnel : changer notre état de conscience, Les accords toltèques, les conditions psychologiques à la réussite, le miroir mental (passer un cap), prendre contact avec notre inconscient, écouter notre instinct... > Comprendre le bonheur et la motivation. > Savoir définir et favoriser la réalisation de nos objectifs par des outils de visualisation. > La confiance en soi
La communication et les relations humaines 8 Heures (2 ½ journées)	> Savoir communiquer, échanger avec l'autre et favoriser les relations humaines (langage verbal, non verbal, paraverbal). > Apprendre des techniques et principes pour favoriser la communication et les échanges et éviter les conflits (communication non violente, analyse transactionnelle, triangle de Karpman, écoute active...) > Apprendre à prendre la parole en public pour faire passer un message.
Le conseil en hygiène de vie (initiation) – 4H	> Connaître les principes et outils de base d'une bonne hygiène de vie et d'une alimentation saine et équilibrée.
Méthodologie 4H (1/2 journée)	> > Se préparer à l'accompagnement : utilisation des outils, timing, déroulé, méthodologie d'approche, les précautions...
Le marché – 4H (1/2 journée)	> Connaître le marché et le métier du coaching. > Définir sa stratégie marketing pour se positionner sur le marché (les 4 p du plan

	marketing). > Connaître les aspects juridiques de bases et identifier les opportunités de marché.
Suivi pédagogique 4H	Révision Evaluation de fin de session Cas pratique/ mise en situation Préparation à l'évaluation finale (parcours complet)
Entretien de suivi (4H à 8H) à la fin de chaque module Soit 24H	8H de suivi module 1 Développement personnel 4H de suivi module 2 Communication et relations humaines 4H de suivi module 5 Méthodologie 4H de suivi module 6 Le Marché 4H de suivi module 7 Suivi pédagogique
Réunion de suivi 2H	Réunion de groupe pour suivre l'évolution des apprenants 1 à 2 mois après la formation et l'aider dans la mise en pratique et l'application des outils.

L'apprenant dispose de 6 mois après la fin de la période de formation en classe pour passer son évaluation. Passé ce délais, il devra régler des frais de dossier de 300€ pour bénéficier de 6 mois supplémentaires pour passer les évaluations.

▪ **Évaluation pratique finale** (à froid):

COACHING EN DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

L'apprenant rendra un mémoire pour faire état des changements apportés dans sa vie grâce aux outils. Et il devra se préparer à l'accompagnement en s'entraînant pendant 30H sur les personnes de son choix, puis sur 3 personnes inconnues.

CRÉATION ENTREPRISE

L'apprenant devra mettre en pratique les outils vus pendant la formation de manière très concrète sur son projet ou son activité. Ceci permet à l'apprenant de maîtriser les outils et d'être rapidement opérationnel suite à la formation, en bénéficiant de l'accompagnement du formateur. Il s'agit d'un business plan stratégique qui sera présenté lors d'une soutenance orale.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Voici le contenu de la formation complète « Création d'entreprise de coaching en développement personnel » pour se développer de manière durable et pérenne. Cette formation est « modularisable ». Les modules présentés ci-après peuvent être suivis séparément selon vos besoins. Vous pouvez faire votre choix à la carte. Les prix sont consultables sur demande.

CONTENU PÉDAGOGIQUE – Partie Création et stratégie d'entreprise	
Réunion de lancement 3H	Réunion de groupe pour se préparer à la formation : présentation des participants, de leur projet, présentation du formateur, de la formation, du déroulé, des outils et supports pédagogiques.
Marketing 8H (2 ½ Journées)	Expliquer et définir son projet d'entreprise (Mind Map) Réaliser une analyse interne de l'entreprise ou de l'entrepreneur : SWOT, facteur clé de succès, différenciation, unicité... Réaliser une étude de marché (Diagnostic externe): SWOT, PESTEL, PORTER Identifier les potentielles sources de développement de chiffres d'affaires : la segmentation, le ciblage et le positionnement Développer et adapter son offre à sa cible : le Plan Marketing (Les 4 P)
Commercial 8H (2 ½ Journées)	La prospection et le plan de prospection. Les techniques de vente L'identification des besoins du prospect – approche SONCAS L'argumentaire commercial : méthode CAP SONCAS Préparation de l'entretien de vente

	Développer sa clientèle et son chiffre d'affaires
Communication 8H (2 ½ Journées)	Définir le plan de communication et le calendrier annuel de l'entreprise État des lieux et fondamentaux Développer la communication physique de l'entreprise Développer la communication digitale de l'entreprise Développer son réseau Développer sa présence en ligne et sa visibilité (le référencement).
Organisation 4H (½ Journées)	Réaliser un auto diagnostic de son efficacité Connaître les grands principes de la gestion du temps et de l'organisation Maîtriser les outils de gestion de projet : Diagramme de Gantt, time line, ... Maîtriser les outils d'organisation Connaître quelques outils en ligne pour optimiser son temps pour les petites entreprises
Entretien individuel de fin de session 1H (1/2 journée)	Un entretien à la fin de la formation pour s'assurer : De la bonne compréhension de la formation, Que l'apprenant maîtrise et sait mettre en application les outils Qu'il se positionne pour passer l'épreuve d'évaluation finale Qu'il se positionne déjà pour sa réinsertion professionnelle Qu'il sera très prochainement opérationnel pour développer son activité
Entretien de suivi (2 à 4H) à la fin de chaque module Soit 14H	4H de suivi module 1 Stratégie Marketing 4H de suivi module 2 Commercial 4H de suivi module 3 Communication 2H de suivi module 4 Organisation
Réunion de suivi 3H (1/2 journée)	Réunion de groupe pour suivre l'évolution des apprenants 1 à 2 mois après la formation et l'aider dans la mise en pratique et l'application des outils.
Entretien de coaching individuel 3H	3 rdv de 1H dans les 6 mois suivant la partie théorique de la formation pour accompagner l'apprenant dans la mise en place des outils et la réalisation du projet.
Entretien d'évaluation finale 2H (1/2 journée)	Entretien pour l'épreuve d'évaluation finale. Soutenance de présentation du projet d'entreprise reprenant chaque outil vu en cours. Business plan détaillée Mise en situation d'entretien de vente

FORMATEUR

Méryl Fabre - Formatrice et coach en bien-être et entrepreneuriat

Formations :

- ⇒ Formation de formateur
- ⇒ Formation de Coach Bien être
- ⇒ Formation thérapeute Bien être (approche holistique)
- ⇒ Master Négoce et Distribution de l'Ecole Supérieur de Commerce ESC Rennes
- ⇒ BTS Commerce International