

Alignement - Structure - Impact : *Développer son activité professionnelle* *dans le Bien-Être*

Durée : 24h (environ 3 mois / environ 12 séances)

Format : Individuel

Modalité : Présentiel ou distanciel synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Présentation

Céline QUILEZ accompagne les entrepreneurs et porteurs de projets dans la création ou le développement de leur activité Bien-Être

Cette formation est conçue pour offrir un accompagnement personnalisé, alliant stratégie entrepreneuriale et alignement avec vos valeurs et aspirations.

Les valeurs d'empathie, de transmission et de pragmatisme guident notre approche.

Nous considérons chaque projet comme unique, en tenant compte de vos compétences, ressources et objectifs spécifiques.

Ma mission : vous accompagner pas à pas dans la structuration d'une activité Bien-Être prospère, tout en respectant vos valeurs et votre éthique personnelle.



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature

9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89

revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr

Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

Modalités d'accès

Un entretien préalable gratuit en présentiel ou à distance (visio) sera proposé afin de réaliser un diagnostic de votre situation et déterminer un parcours selon vos besoins.

- Analyse de vos besoins et de votre projet
- Présentation du déroulé du bilan adapté à votre situation
- Conseils sur les modalités de prise en charge financière

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET CONTRACTUALISATION

Pour intégrer la formation, voici les étapes à suivre :

- Entretien préalable gratuit avec la formatrice
- Envoi du contrat de formation et du programme détaillé
- Signature du contrat
- Questionnaire de recueil des attentes et des besoins

DÉLAI D'ACCÈS

La formation est **réalisée en individuel**, en présentiel ou par visioconférence suivant l'option choisie.

Le délai d'accès est de 14 jours à compter de la validation de votre inscription (délai de rétractation).

La validation vous est notifiée par mail.

Objectifs

Cette formation vise à permettre aux praticiens bien-être de structurer et développer leur activité de manière alignée, impactante et pérenne, en intégrant une stratégie fluide, éthique et personnalisée, tout en maintenant un équilibre personnel et professionnel.



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature
9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89
revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr
Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Clarifier et structurer son projet entrepreneurial, en cohérence avec ses compétences, valeurs et aspirations profondes.
2. Construire une offre de services claire, différenciante et attractive, alignée avec son positionnement et les besoins de sa clientèle cible.
3. Élaborer un business model et un business plan viables, en intégrant des objectifs réalistes, stratégiques et durables.
4. Définir une stratégie de communication simple, éthique et efficace, adaptée à ses canaux, son positionnement et à sa personnalité.
5. Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition, de conversion et de fidélisation de clients, respectueuse du cadre du bien-être.
6. Utiliser les outils numériques adaptés pour gagner en fluidité et efficacité dans la gestion, la communication et le suivi de son activité.
7. Appliquer des techniques de vente naturelles et alignées, sans démarchage intrusif, pour transformer ses prospects en clients.
8. Développer une posture entrepreneuriale solide et ancrée, favorisant la confiance, la clarté et la pérennité.
9. Mettre en place un plan d'action structuré et réaliste, pour concrétiser son projet et assurer le développement de son activité.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir et structurer son activité autour d'un projet entrepreneurial aligné et clair.
- Élaborer une offre de services professionnelle et attractive, en adéquation avec son identité, ses valeurs et les besoins de sa cible.
- Expliquer son activité de manière claire, impactante et compréhensible.
- Fixer ses tarifs, déterminer ses priorités, et bâtir un business model en accord avec son cadre de vie et les réalités du marché.



- Mettre en œuvre une stratégie de communication fluide et alignée avec ses valeurs (réseaux sociaux, bouche-à-oreille, site web, tunnel de vente...).
- Utiliser des outils numériques pour piloter son activité au quotidien (facturation, CRM, site web, réseaux sociaux...).
- Développer une relation client durable, de la prise de contact à la fidélisation.
- Gérer efficacement son temps, ses priorités et son énergie dans une dynamique durable.

APTITUDES DÉVELOPPÉES

Au cours de la formation, l'apprenant développera les aptitudes suivantes, essentielles à l'exercice d'une activité entrepreneuriale dans le secteur du bien-être :

- Capacité à prendre du recul, faire des choix alignés et poser une vision claire de son activité.
- Capacité à concevoir et formaliser une offre alignée avec son identité professionnelle et les attentes de sa cible.
- Capacité à communiquer avec authenticité, professionnalisme et cohérence.
- Capacité à utiliser les outils numériques avec autonomie et discernement pour simplifier la gestion de son activité.
- Capacité à vendre avec éthique, à son rythme, sans pression ni démarchage intrusif.
- Capacité à adopter une posture entrepreneuriale stable, engagée et orientée solution.
- Capacité à organiser son activité avec régularité et à maintenir un équilibre personnel et professionnel durable.



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature

9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89

revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr

Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

Déroulement de la formation

Le formateur accompagne le bénéficiaire lors d'entretiens individuels d'environ **12 séances**.

La formation se déroule en 5 modules, totalisant **24 heures**.

Chaque phase est conçue pour progresser logiquement depuis la clarification du projet jusqu'à sa mise en œuvre concrète.

Un travail de réflexion et/ou de mise en application est demandé à l'apprenant entre les séances.

Module 1 : Conscience et libération (3 heures)

- Objectif 1 : Clarifier son projet entrepreneurial en lien avec ses compétences, valeurs et aspirations
- Objectif 8 : Développer une posture entrepreneuriale responsable et ancrée

Séquences

- Séquence 1 : Définition des objectifs et d'un plan d'action personnalisé
- Séquence 2 : Identification des croyances limitantes

Module 2 : Alignement intérieur et légitimité (6 heures)

- Objectif 1 : Clarifier son projet entrepreneurial en lien avec ses ressources et aspirations
- Objectif 8 : Développer une posture entrepreneuriale responsable et pérenne

Séquences :

- Séquence 1 : Exploration des ressources, talents et compétences
- Séquence 2 : Identification des valeurs et motivation profonde
- Séquence 3 : Clarification du "pourquoi" et du positionnement différenciant
- Séquence 4 : Formaliser sa plateforme de marque

Module 3 : Fondations stratégiques (6 heures)

- Objectif 2 : Concevoir une offre de services claire, différenciante et attractive
- Objectif 3 : Élaborer un modèle économique et un business plan viables
- Objectif 5 : Mettre en place une stratégie d'acquisition client cohérente et respectueuse



- Objectif 8 : Développer une posture entrepreneuriale stable et stratégique

Séquences :

- Séquence 1 : Analyser les besoins de sa clientèle cible
- Séquence 2 : Définir sa promesse de valeur
- Séquence 3 : Construire une offre alignée et différenciante
- Séquence 4 : Finaliser sa plateforme de marque
- Séquence 5 : Structurer un modèle économique fluide, durable et adapté

Module 4 : Visibilité et communication alignée (6 heures)

- Objectif 4 : Définir une stratégie de communication digitale et relationnelle, adaptée à sa personnalité
- Objectif 5 : Mettre en place une stratégie d'acquisition et de fidélisation client éthique
- Objectif 6 : Utiliser les outils numériques adaptés à la visibilité de son activité
- Objectif 7 : Appliquer des techniques de vente naturelles et alignées
- Objectif 8 : Développer une posture entrepreneuriale confiante face à la visibilité

Séquences :

- Séquence 1 : Définir un message authentique et aligné à son positionnement et ses valeurs
- Séquence 2 : Choisir les bons canaux et structurer une stratégie de contenu fluide
- Séquence 3 : Mettre en place des actions marketing simples naturelles et adaptées au secteur du bien-être.

Module 5 : Expansion et abondance (3 heures)

- Objectif 3 : Élaborer un modèle économique et un business plan viables
- Objectif 6 : Utiliser les outils numériques adaptés à la gestion de son activité
- Objectif 7 : Vendre ses services avec intégrité, sans pression
- Objectif 9 : Structurer un plan d'action opérationnel et durable

Séquences :

- Séquence 1 : Acquérir des outils de gestion financière et administrative simples et alignés
- Séquence 2 : Mettre en place une organisation fluide et personnalisée de son temps
- Séquence 3 : Élaborer un plan d'action structuré et mettre en place un système de suivi



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature

9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89

revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr

Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

Organisation de la formation

INTERVENANT PÉDAGOGIQUE :

La formatrice, Céline Quilez, œuvre depuis de nombreuses dans la relation d'aide et le Bien-Être.

Elle s'est progressivement orientée vers l'accompagnement des projets professionnels, notamment le marketing éthique à destination des thérapeutes et entreprises du bien-être.

Forte d'un parcours diversifié en accompagnement socio-professionnel, coaching et relation d'aide, **Céline Quilez** s'appuie sur ses expériences :

- Assistante Socio-Éducatif dans l'insertion socio-professionnelle
- Coach professionnelle certifiée
- Praticienne en Thérapie Solutionniste Expérientielle (Thérapie Brève)
- Consultante en Bilan de Compétences
- Organisatrice de salons professionnels
- Formations en webmarketing
- Coaching stratégique de projet de création ou de développement d'activité

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Le parcours de formation mobilise des moyens pédagogiques variés et complémentaires.

Moyens pédagogiques :

- Entretiens individuels avec Céline Quilez et accompagnement continu entre les séances, via l'espace de fichiers partagés et par mail ou téléphone.
- Feedbacks sur les travaux personnels et exercices d'application sur des cas concrets.
- Alternance entre apports théoriques, travaux pratiques et réflexions personnelles.
- Supports de formation numériques accessibles en ligne sur un dossier partagé.
- Supports pratiques mis à disposition (tutoriels, modèles, fiches pratiques).
- Outils de communication digitale, logiciels de gestion et de communication.



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature
9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89
revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr
Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

Plateformes utilisées :

WhatsApp pour les sessions en direct (si à distance) et les discussions entre les sessions.

Google Drive pour les supports.

Google doc pour le suivi.

Le participant pourra être guidé pour toute question ou difficulté rencontrées dans l'utilisation de ces outils.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ACTION

Nous adaptons le contenu tout au long de votre formation. Pour cela, nous vérifions à chaque séance, lors des échanges avec votre formateur, l'avancée vers votre objectif et redéfinissons le cas échéant vos besoins.

Vous remplissez une feuille d'émergence tout au long de l'action

Evaluation :

Avant la formation :

- Entretien préliminaire (sans engagement) en présentiel ou en visioconférence.
- Questionnaire de positionnement initial : recueil des attentes et besoins

Pendant la formation :

- Évaluations continues à travers des exercices pratiques et des mises en situation.
- Entretiens individuels pour évaluer la progression et l'atteinte des objectifs.

Après la formation :



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature
9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89
revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr
Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

- Présentation d'un projet final et de son plan d'action structuré lors d'un entretien final, incluant une réflexion sur les stratégies de communication et de développement (exercice pratique évalué)
- 1 semaine après la formation : envoi d'un questionnaire de satisfaction et d'auto-évaluation sur les compétences acquises
- 3 mois après la formation :
 - Envoi d'un questionnaire de suivi pour évaluer la mise en application des acquis
 - Proposition d'un entretien de suivi pour ajuster les actions mises en place

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, notre référent se tient à votre disposition en vue de vous informer sur les accès possibles liés à votre situation, à vos besoins spécifiques et vous proposer des aménagements nécessaires (adaptation des supports et des conditions de suivi de la formation) :

revailes.celinequilez@gmail.com ou 06.17.16.41.89.

Tarifs et financement

Tarif : 2200 €

Durée de la formation individuelle en synchrone avec le formateur : 24 heures correspondant à 10 à 12 séances, réparties sur 3 mois.

Nous pouvons vous proposer d'autres formules plus adaptées à vos besoins. Pour toute demande de tarif et de devis : revailes.celinequilez@gmail.com.

FINANCEMENT



Céline Quilez – Rêv'Ailes Ta Nature
9 Rue André Sévenier - 07400 LE TEIL - 06.17.16.41.89
revailes.celinequilez@gmail.com - www.revailes-celinequilez.fr
Siret : 85405393100010 - APE : 9609Z - NDA : 84 07 01594 07

Selon votre situation, vous pouvez bénéficier d'un financement via votre Opérateur de Compétences (OPCO), Fond d'Assurance Formation (FAF), ou d'autres dispositifs spécifiques.

Nous vous renseignons et vous accompagnons dans votre démarche de financement : revailes.celinequilez@gmail.com

Résultats

A chaque fin de formation, dans une démarche qualité continue, nous recueillons, analysons et exploitons les questionnaires clients transmis avant la formation, une semaine après et trois mois après.

