

Création et développement d'une activité de Gérontopraticien ou de bien-être

Cette formation correspond à la 3ème partie de la formation de "Gérontopraticien"

Objectifs

- Analyser l'environnement territorial et professionnel afin de positionner son offre de Gérontopraticien ou de Praticien de Bien-Être
- Construire un modèle économique viable et organiser son activité dans le respect des exigences juridiques, réglementaires et déontologiques
- Développer et entretenir un réseau de prescripteurs et de partenaires au sein de l'écosystème gérontologique et médico-social ou de bien-être
- Concevoir une communication professionnelle, accessible et responsable, excluant toute promesse médicale, thérapeutique ou psychologique
- Prévenir les risques professionnelles et inscrire sa pratique dans une démarche de veille, d'évaluation et d'amélioration continue

Public et prérequis

Cette formation s'adresse à :

- Toute personne souhaitant créer ou développer une activité de Gérontopraticien ou de bien-être
- Praticiens en-cours d'installation ou en reconversion
- Les professionnels du bien-être souhaitant structurer leur offre
- Praticiens G.S.C.B.E®, Praticiens SCBEA® et Praticien en Soins de Bien-Être assis souhaitant s'installer

Admission

Les candidats doivent remplir le formulaire « Candidater » sur le site Hantone pour lancer leur préinscription. Ils reçoivent ensuite un dossier à compléter (CV, lettre de motivation, diplômes, formulaire). Une fois le dossier transmis, un entretien avec le Responsable Pédagogique est organisé par téléphone ou visioconférence.

Validation des compétences

- Evaluation par une présentation du projet d'installation devant les formateurs et le groupe, lors de la dernière journée de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation + Certificat de "Praticien en Soins de Bien-Être des Professionnels Soignants". Ce Certificat n'est pas un Titre ni n'est pas référencé au RNCP. Il est propre au Centre de formation HANTONE.

Si paiement de la formation en 1 mensualité = remise 5 % sur prix total de la formation (remise effectuée sur la dernière mensualité encaissée).

3
Sessions

5
jours
(2 + 2 + 1)

37,5
heures

Programme

Formation scindée en 3 parties (2 jours + 2 jours + 1 jour)

1ère partie :

« Impacter ses prospects dès le 1er contact » (15h00 – 2 jours)

- définir ses cibles commerciales
- communiquer avec ses différents interlocuteurs et se faire préférer
- réponses aux objections
- conclusion d'un rendez-vous

2ème partie :

« Les étapes de la création d'entreprise » (15h00 - 2 jours)

- l'étude marché (étude de la concurrence, du contexte, le CA potentiel dans le département d'installation du stagiaire...)
- définir sa stratégie commerciale
- comment bâtir un budget prévisionnel et un plan de financement
- calculer son seuil de rentabilité
- choisir sa forme juridique : IE ou société
- qu'est-ce qu'une entreprise ? (exercice CANVAS)
- étude particulière de la micro entreprise
- TVA ou franchise en base
- immatriculation à l'INPI
- les obligations fiscales et comptables
- autres aspects juridiques (contrats, devis, factures)
- savoir établir une convention avec un établissement, un usager-client, une famille
- les outils de communication

3ème partie :

« Les entraînements et présentation business plan » (7h00 - 1 jour)

- présentation de son projet devant les formateurs
- ajustements/modifications si besoins

TARIF

801 € net*

*exonération TVA article 261.4.4 a du CGI

(3 x 267 € - échancier établi)

comprenant :

- les sessions de formations
- l'évaluation de fin de formation