



PLAN FORMATION

« COMMENT RÉUSSIR VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE ? »

ORGANISATION SARL DOMICIL'GYM

SAMEDI

9h00 à 13h00

CONSTRUIRE SON PROJET : APPROCHE COMPTABLE ET JURIDIQUE

I/ Les bases de la comptabilité : Mise en place d'un Business Plan

- Etablir ses besoins professionnels et personnels
- Connaître les moyens à mettre en œuvre
- Etablir un prévisionnel
- Etablir un plan de financement
- Les obligations légales de la tenue d'une comptabilité

II/ Le choix du statut juridique : Avantages et inconvénients des différentes solutions

- L'auto entrepreneur
- La profession libérale (BNC)
- L'EURL

III/ Les cotisations sociales

- Les cotisations obligatoires
- Les cotisations non obligatoires

IV/ Les outils de gestion

- Tableau de bord de suivi de son activité

Chaque stagiaire repartira avec son étude personnalisée

SAMEDI

14h30 à 17h30

CONSTRUIRE LE CADRE DE LA PRESTATION, DE LA RELATION CLIENT

I/ Qu'est-ce que le service à domicile ?

- Définition et exigences induites

II/ Le cadre de la relation « ONE TO ONE »

- Apprendre à se connaître
- Apprendre à connaître l'autre
- Fixer le cadre de la relation : Le contrat
- Etude de cas et mise en situation

Chaque stagiaire pourra appréhender le cadre d'accompagnement du métier.

17h30 à 18h30

COMMUNIQUER : FAIRE CONNAÎTRE VOTRE SERVICE

I/ Expertise du terrain et outils de communication

- Analyse du marché
- Analyse de la concurrence
- Analyse de la population cible
- Présentation des différents supports permettant de toucher cette cible

Études issues de notre expérience et analyse du marché depuis 20 ans.



DIMANCHE

8h30 à 13h00

CONSTRUIRE LE PRODUIT, L'OFFRE : LA PRISE EN CHARGE PERSONNALISÉE EN ACTIVITÉS PHYSIQUES

I/ Evaluation du client

- Recueil d'informations préalables (*identité, antécédents sportifs et médicaux...*)
- Evaluation de la condition physique

II/ Fixer les objectifs à atteindre avec le client

III/ Mise en place d'un programme personnalisé, individualisé

IV/ Etude de cas, mise en situation et évaluation des stagiaires

- Analyse, interprétation d'un profil client
- Ajustement de ses objectifs et proposition de programmes personnalisés

Chaque stagiaire pourra appréhender les exigences du métier.

14h30 à 16h00

CONSTRUIRE LE PRODUIT, L'OFFRE : LES OUTILS PÉDAGOGIQUES SPÉCIFIQUES

I/ Présentation et démonstration de différents outils pédagogiques (*sélectionnés par l'équipe DOMICIL'GYM pour leur efficacité et leur adaptabilité au travail à domicile*)

II/ Mise en situation et évaluation du stagiaire en situation de prise en charge pédagogique

16h00 à 17h00

RETOUR SUR LA FORMATION

Retour individualisé sur la formation

Entretien avec chaque stagiaire par les responsables de DOMICIL'GYM : feed-back sur les compétences, aptitudes perçues pour ce métier, en fonction des différents jeux de rôle et mises en situation du stagiaire pendant la formation. Lors de cet entretien sera aussi abordée : la pertinence du lieu d'implantation du service choisi par le stagiaire.

Chaque stagiaire aura une analyse précise sur la faisabilité de son projet.

17h00 à 18h00 (facultatif)

PRÉSENTATION D'UNE IMPLANTATION À TRAVERS UNE FRANCHISE, SELON L'EXEMPLE DE LA FRANCHISE DOMICIL'GYM

I/ Avantages d'intégrer un réseau

II/ Présentation des outils propres à DOMICIL'GYM

III/ Échanges via SKYPE avec un franchisé DOMICIL'GYM (en fonction de leur disponibilité)

NOTRE ENGAGEMENT

À la fin du week-end, vous saurez :

- Si ce métier vous correspond**
- Si vous avez les compétences pour l'exercer**
- Et si vous vous installerez seul ou en franchise.**

***Intervenants : Mr PEREIRA LAURENT et Mr MESSAL DIDIER
Co-gérants de la SARL DOMICIL'GYM et Créateurs du Concept.***

