

# Formation : Réussir le lancement de son activité dans l'éducation positive



## Description

L'éducation positive est un secteur en plein essor, générateur de nouveaux métiers et vivier de création d'entreprises ou de microentreprises. Malheureusement, les élus sont peu nombreux et beaucoup se lancent, sans parvenir à générer les revenus suffisants pour en faire une activité rentable. Ces personnes jonglent alors durablement entre un métier qui parfois ne les passionne plus mais subvient à leurs besoins, et un métier qui les passionne mais qui ne les fait pas vivre.

« **Réussir le lancement de son activité dans l'éducation positive** » est donc la toute première offre de formation en ligne conçue pour mener et lancer un projet professionnel dans l'éducation positive et le réussir. Car savoir monter un projet est une chose, mais le secteur de l'éducation positive a ses propres particularités, ce qui requiert d'emblée de nombreuses adaptations et zone de vigilance. Pas à pas, dans un groupe dont les problématiques et questionnements sont les mêmes que les vôtres, vous êtes accompagné par votre formatrice pour construire, développer votre projet et vous mettre sur les rails de la réussite

Réussir votre projet dans l'éducation positive est un moyen concret d'apporter votre pierre à l'édifice d'une société respectueuse des enfants, dans laquelle il faut bon vivre. La société a besoin de professionnels en éducation positive compétents qui réussissent leur projet !

## Public cible

Cette formation s'adresse aux personnes formées dans l'éducation positive - animation d'ateliers et consultations individuelles en parentalité - qui souhaitent donner toutes les chances à leur projet. Surtout si elles désirent en faire leur source principale de revenu. La formation est conçue pour s'adresser à des personnes n'ayant pas ou peu de notions dans l'entrepreneuriat. Elle vulgarise et met à la portée de tous les concepts de base de nécessaire au lancement d'une activité profitable dans l'éducation positive.

## Inscription

Les inscriptions se font grâce à [ce formulaire en ligne](#).

## Moyens mis en œuvre pour la formation.

La formation se déroule en 10 rencontres de 2 heures, en ligne. Entre chaque séance, l'investissement de travail est de 5 heures minimum. La recommandation étant de 10 heures afin d'accomplir le montage du projet professionnel. Le participant ne travaille que sur son projet tout au long de la formation. Cette formation est donc le lancement concret de l'activité du participant, projet qui prend du temps et de l'attention.

Dans le cadre de leur formation, les participants sont amenés à faire des choix d'investissement indispensables tels que : plateforme de site internet (obligatoire), logiciels de développement de support de communication (obligatoire), autres programmes optionnels (selon le projet du participant).

## Objectifs pédagogiques de la formation

Cette formation vise à accompagner le participant dans les étapes majeures de son projet :

- la définition précise de son projet,
- la planification de son travail
- la réflexion sur son positionnement, ses forces et faiblesses
- l'élaboration du catalogue de produits
- l'identification et l'utilisation du produit-phare
- la connaissance de son public et de ses attentes,
- l'analyse de la concurrence
- la mise en œuvre d'une communication effective : site internet, réseaux sociaux et autres moyens appropriés dans sa situation,
- l'organisation de son planning de prestations
- le choix et l'intégration de ses axes de développement dans sa stratégie
- l'utilisation de rétroplannings
- l'estimation de ses revenus, dépenses et bénéfices
- la création de partenariat et événements locaux
- le lancement de l'activité et le travail avec les premiers clients

Une fois la formation accomplie, le participant a compris comment mener son activité. Il est capable de la maintenir en toute autonomie et d'initier les développements futurs. La formation n'aborde pas les questions de statuts fiscal ou d'assurance du participant pour

mener de son activité, prenant en compte que les formes d'entrepreneuriats et les réglementations en la matière sont très différentes d'un pays à l'autre.

## Déroulement de la formation :

### **Rencontre 1 – Les concepts clés de l'éducation positive comme activité professionnelle**

L'éducation positive – l'entrepreneuriat – particularités et risques du marché – vivre de son activité – planifier son travail pour gagner en productivité – décrire et présenter son projet – définir l'identité visuelle – le logo – l'accroche – le nom de domaine

### **Rencontre 2 – La cible, le marché et le client type**

Client profil type – Persona – critères pour identifier le marché – demande de retour par des personnes sélectionnées – faire des fiches de clients type – construire son fichier client.

### **Rencontre 3 – Le catalogue de produits et l'évaluation des revenus**

Découverte de toutes les possibilités d'un catalogue produits en éducation positive – définition du produit phare – évaluation des revenus dans les différentes branches de l'activité – cannibalisation – fidélisation – création des fiches produits – planification des 6 prochains mois d'activités

### **Rencontre 4 – Se connaître soi-même et connaître les autres – L'analyse SWOT**

Identification des forces, faiblesses du projet – Identification des menaces et opportunités de l'environnement – analyse de la concurrence – inventaire des lieux disponibles – prise de contact au local.

### **Rencontre 5 – Se présenter – le site web**

Critères de succès et de faiblesses – comprendre l'outil et se l'approprier – définir son positionnement – élaboration de la structure du site – création de la page d'accueil et de la page produit phare.

### **Rencontre 6 – Communiquer - Se faire connaître**

Inventaire et analyse de tous les moyens de communication disponibles – choix des moyens les plus pertinents – activation d'une sélection d'outils et développement – poursuite du développement web.

### **Rencontre 7 – Connaître et améliorer la rentabilité de son projet**

Agir au présent – anticiper l'avenir – répondre aux besoins des 2 premières années – estimation des coûts – taux de marge – contrôle de gestion du produit phare – estimation des recettes et dépenses des 12 prochains mois – poursuite du développement web.

### **Rencontre 8 – Réseaux sociaux (RS), blogs et cadeaux**

Se positionner sur les blogs et RS - se démarquer de la concurrence - utiliser efficacement les RS pour développer son activité - lancement concret de l'activité – offrir des cadeaux.

### **Rencontre 9 – Outils de communication, perspectives de développement et rétroplanning**

Examen des outils développés et du site web finalisé, projection sur le choix des futurs développements et projets, utilisation du rétroplanning pour gérer son activité.

### **Rencontre 10 – Rencontre de suivi et organisation d'un évènement**

Les participants ont lancé leur activité et bénéficient d'un suivi pour échanger et répondre à des questions éventuelles – Organisation d'évènements dans l'éducation positive – travailler avec le local – planification.

## Cadre de travail :

La formation se déroule en groupe de 10 personnes maximum. Ainsi, chaque participant bénéficie à la fois de l'expertise du formateur et de la richesse des échanges et avis du groupe pour mieux affiner son projet.

## Encadrement

L'encadrement est dispensé par Charlotte Uvira, formatrice, coach et auteure française, spécialisée dans les questions d'éducation, d'intelligence émotionnelle et de communication. Charlotte Uvira crée, anime et donne des formations afin de contribuer à de meilleure compréhension et prise en compte des spécificités des enfants par la société. On lui doit plusieurs programmes d'ateliers, le livre Parentalité Affirmée, les cartes de retour au calme, le label des approches éducatives positives Apépo, l'introduction des Kimochis en Europe francophone.

Elle est notamment diplômée d'un master de l'École Supérieure de Management de l'Entreprise (Espeme) qu'elle a mis à profit auprès de deux multinationales et à son propre compte depuis 2005.

La formation est délivrée par Audrey Hanzo, experte en marketing en ligne.

## Informations pratiques

- Matériel : le participant reçoit du matériel par voie électronique. Il doit se connecter à internet aux heures de travail prévues. Une caméra, un casque avec microphone et une connexion à internet haut débit sont requis.
- Coût total de la formation : 950 €
- Procédure d'inscription : Le participant [remplit ce formulaire](#) grâce auquel il verse son acompte. Seul le versement de l'acompte garantit l'accès à la formation. Le paiement du solde est attendu au plus tard 60 jours avant le début de la formation. En l'absence de réception, la place n'est pas maintenue.
- L'entreprise étant de droit suisse le CPF ou autre compte de formation français ne peuvent être utilisés dans le cadre de cette formation.
- Renseignements sur la société : **L'École des Formations Positives – Happyologie est une Sàrl suisse au capital social de CHF 2000.- domiciliée à Sonnhalde 4 – 3063 Ittigen – Suisse, sous le numéro IDE : CHE-281.872.884**
- Coordonnées bancaires pour vos paiements
  - **Paiement CHF Crédit Suisse – 1700 Fribourg** : IBAN: CH96 0483 5226 8020 9100 0
  - **Paiement EUR Crédit Suisse – 1700 Fribourg** : IBAN: CH62 0483 5226 8020 9200 0
  - BIC/Swift: CRESCHZZ80A
- La totalité de nos conditions générales de vente et d'utilisation est consultable sur [www.formations-positives.com/cgv](http://www.formations-positives.com/cgv). Le versement de l'acompte vaut acceptation de nos conditions.

## Contact

Site Internet : [www.formations-positives.com](http://www.formations-positives.com)

E-mail : [bonjour@formations-positives.ch](mailto:bonjour@formations-positives.ch)

