

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

FRANCOISE CHEVALIER  
françoise chevalier  
06.62.93.83.30  
francoisechevalier@orange.fr

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(vé) non salarié(e)

## Sélection :

Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

## Conditions d'accès :

Non renseigné

## Prérequis pédagogiques :

Connaître les principes et protocoles du Feng Shui Tibétain.

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire qui connaît déjà les principes du Feng Shui Tibétain, a une maîtrise renforcée dans la pratique des techniques et outils du Feng Shui et est capable de : Définir son projet professionnel et ses objectifs Evaluer ses compétences et ses connaissances par rapport au projet Valider la cohérence entre le porteur de projet et son projet Construire son identité et son offre commerciale Connaître les besoins de son marché Identifier sa clientèle cible Fixer des tarifs conformes aux prix du marché Développer et gérer l'aspect commercial Définir ses outils de communication Définir une stratégie commerciale Générer des opportunités de vente Assurer le bon déroulé de la vente Proposer et délivrer des services conformes aux attentes de sa clientèle

## Contenu et modalités d'organisation

Prépare ton démarrage : mindset gagnant énergie illimitée rituel matin et soir muscle du bien-être loi d'attraction et pensée créatrice en finir avec la procrastination retour vers le futur ta stratégie Module 1- positionnement magnétique objectif du module ton échelle de valeurs Ta vision Ton grand pourquoi Ton message Ce que tu veux faire et permettre Ton histoire Bilan du module Module 2- client de coeur et offre de transformation Objectif du module Ton client idéal Client de coeur, pour aller plus loin Création de ton offre Les différents types d'offres Les étapes de ton offre Faire une synthèse Module 3- confiance en soi solide Ce qui t'empêche d'avancer Equilibre tes perceptions liées à tes peurs Echecs et manques : comment les transformer Transforme tes croyances Mantras Bilan du module Module 4- communication yin yang L'énergie de la communication Objectif de la communication Outils de communication Les différents types de contenus Storytelling Structure post/mail Appels à l'action Planning éditorial Fini la page blanche Offrir des cadeaux Créer une communauté Rencontre tes clients Outils techniques Module 5- vente Objectif du module Concrètement comment ça se passe? Comment vendre de façon éthique Qu'est ce qu'une session stratégique Déroulé d'une session stratégique Plan B : déroulé en 2 fois Créer ton script magique Créer ton pitch Traiter les objections Comment encaisser un paiement Bien préparer ton RDV Règles de base Bonus Tout ce qui te rend légitime Ton enfant intérieur Ton tableau de personnalité Tu es la meilleure personne Transforme ta vision de l'argent Exercice de visualisation Tout ce dont tu es riche

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00589525	du 01/02/2025 au 31/12/2027	Pondaurat (33)	FRANCOISE CHEVALIER		Non éligible	