**Formation : challenge PROWELLNESS**

**Public visé :**

* Personnes souhaitant lancer une activité professionnelle dans le bien-être : spa, institut de beauté, thérapeute, freelance.
* Professionnels du bien-être et de la beauté déjà en activité cherchant à restructurer leur business model.

**Durée de la formation** : 32 heures

**Prérequis** : Aucun prérequis spécifique. Ouvert à tous les niveaux d'expérience.

**Objectifs de la Formation** :

* Développer une stratégie marketing solide pour le secteur du bien-être.
* Structurer une approche commerciale adaptée aux besoins des différents types de clientèle.
* Maîtriser les outils digitaux et les techniques de communication spécifiques au bien-être.
* Personnaliser les connaissances acquises pour les adapter à l'activité bien-être de chaque apprenant.

**PROGRAMME**

**JOUR 1 :**

* Présentation de chacun
* Les éléments clefs du positionnement marketing (identité, différenciation, proposition de valeur…)
* Atelier avec questionnaire sur l’identité de l’apprenant et création de son positionnement marketing
* Les éléments clefs de l’identité visuelle et éditoriale (logo, couleur, typo, symboles…)
* Atelier avec Création d’un moodboard représentant l’identité de l’apprenant
* Comment définir mes persona marketing ?
* Atelier Création des persona marketing de l’apprenant
* *Afterwork avec intervenante sur le naming*

**JOUR 2 :**

* Comment analyser la concurrence ? (concurrence directe, indirecte, benchmark…)
* Atelier sur l’étude de mes concurrents
* Créer et développer une offre bien-être
* Les éléments clefs de la fidélisation (offres, personnalisation, outils…)
* Comment assurer la qualité de mon expérience client ?
* Atelier Création des offres de l’apprenant par typologie de clientèle

**JOUR 3 :**

* Les éléments clefs de la communication 360°
* Comment animer une vitrine digitale ?
* Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux et savoir les gérer
* Atelier Création d’un plan média sur 3 mois
* *Afterwork avec intervenante sur les influenceurs*

**JOUR 4 :**

* Atelier Utilisation de Canva et création de templates pour les réseaux sociaux
* Atelier Planifier les réseaux sociaux avec Metabusiness
* Comment mettre en place une stratégie de commercialisation ?
* Atelier Cibler mes persona marketing ?

**JOUR 5 :**

* Comment communiquer pour le lancement d’une activité bien-être ? (marquer le renouveau, le changement, donner un ton événementiel au lancement de l’activité)
* Atelier Création d’un événement de lancement
* Temps libre de travail l’après-midi avec travail individuel avec les experts (30min en individuel avec les 2 experts)

**Moyens et approche pédagogique :**

* Nous privilégions la mise en pratique pour un accompagnement opérationnel
* La partie théorique est exposée à partir de supports visuels (Powerpoint) et illustrée par des exemples concrets
* Des livrets d’exercices sont transmis afin de réaliser la préparation ou la mise en pratique de la formation à partir du cas de votre entreprise
* La mise en pratique se fait à partir du matériel personnel du participant => ordinateur portable et smartphone

**Modalité pédagogiques et matériel** : Le participant doit disposer d’un ordinateur portable (accès Wifi) et d’un smartphone

**Evaluation des acquis** : L’évaluation des acquis se déroule tout au long de la formation par des exercices pratiques, ateliers, ou mise en situation, en fin de formation un QCM est réalisé.

**Modalités d’inscription** : Un entretien préalable et un formulaire d’inscription permettront de valider votre niveau pour suivre ce stage dans les meilleures conditions