



Coaching & Formations

Pour vous ... les
entrepreneurs
du bien-être.

Sylvain
Rouchié

**METTRE EN PLACE MA PRATIQUE
PROFESSIONNELLE**

Les 3 étapes indispensables ...

Débuter une nouvelle activité professionnelle est toujours une source de **stress**, d'**angoisse** et d'**incertitudes**.

Par quoi devrais-je commencer ? Quelle est la prochaine étape ? Que devrais-je faire ? Comment faire pour ne pas me tromper ? Et si ce n'était pas ça qu'il fallait faire ? J'ai un doute...

Pas de panique ! Je suis là pour vous aider ! 😊

En effet, il y a quelques années, j'étais dans la même situation que vous. Je ne savais pas non plus ce qu'il fallait faire pour débiter correctement et sereinement ma pratique professionnelle.

J'étais un bon « **technicien** » dans ma pratique/technique mais je n'avais pas été formés pour être un auto-entrepreneur complètement... **autonome** !

Forts de mes années d'expérience de thérapeute sur le terrain, d'entrepreneur du milieu du bien-être et des multiples formations que j'ai pu effectuer, il me fait maintenant plaisir de vous partager ce document ressource sur :

« **LES TROIS ÉTAPES INDISPENSABLES POUR METTRE EN PLACE VOTRE PRATIQUE PROFESSIONNELLE** »

Première étape :

Trouvez vos premiers clients

Lorsque vous venez de terminer votre formation et que vous souhaitez démarrer votre pratique professionnelle, il est important de commencer à trouver vos premiers clients rapidement.

Pour ce faire, commencez par regarder dans : **votre réseau personnel**.

Toutes les personnes que vous connaissez sont actuellement, des clients potentiels.

Mais tous ne seront peut-être pas intéressés par vos services. Prenez tout de même le temps de leur expliquer ce que vous faites afin qu'ils puissent déterminer s'ils ne sont véritablement pas intéressés par votre offre et si par hasard, ils ne pourraient pas vous référer à d'autres personnes de leur entourage (amis, famille, collègues de bureau, etc...).

Alors, comment faire pour trouver vos premiers clients ?

Exercice 1 : Faites la liste des personnes que vous connaissez en suivant les indications suivantes

Listez les personnes de votre famille, vos amis, vos collègues de travail *(si vous êtes salarié)*, communauté *(si vous en avez une)* et les personnes avec qui vous pratiquez vos loisirs, sports et autres activités.

Si vous arrivez dans une nouvelle région dans laquelle vous ne connaissez personne, mettez l'accent sur vos intérêts, loisirs et passions pour rencontrer des gens et créer un bassin de clients potentiels.

Gardez en tête que toute personne rencontrée est potentiellement un client !

Vous pouvez également trouver vos premiers clients lors de votre formation professionnelle, auprès de vos collègues et d'autres personnes qui font d'autres formations dans votre école. N'oubliez pas d'inclure les personnes que vous avez déjà rencontrées pour vous pratiquer lors de stages, examens et autres.

Vous pourriez également utiliser la liste des personnes volontaires à recevoir un soin de votre école *(s'il n'y a pas de restrictions sur cette liste)*.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Félicitations ! Vous avez la liste de vos premiers clients potentiels ! 😊

Deuxième étape :

Communiquez avec vos premiers clients

Saviez-vous que vos premiers clients faisaient partie de votre réseau personnel et que vous les avez donc déjà rencontrés en personne ? C'est un bel avantage pour vous car ils vous connaissent déjà. Par contre, ils ne savent pas forcément ce que vous faites et en quoi consiste votre activité et vos services.

Il va donc falloir leur expliquer ce que vous faites et surtout en quoi vous pouvez les aider !

Notez que s'ils ne comprennent pas ce que vous faites, ils ne viendront pas vous voir et ils ne parleront pas de vous à leur entourage. Il est donc particulièrement important d'adopter un discours simple utilisant des mots de tous les jours afin d'expliquer ce que vous faites et ce que vous avez à offrir.

Par exemple, si vous demandez à quelqu'un de votre famille de vous expliquer ce que vous faites et qu'il sait quoi répondre en retour, c'est que vous avez été assez clair dans votre explication.

Si par contre, cette personne n'arrive pas à expliquer ce que vous faites, il faudra donc lui expliquer à nouveau avec d'autres termes.

Cela va vous entraîner à parler de vous et à offrir vos services auprès d'autres personnes afin d'élargir progressivement votre clientèle.

Exercice 2 : Comment présenteriez-vous ce que vous faites à quelqu'un que vous rencontrez en personne ou que vous avez au téléphone ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Plus votre clientèle s'élargit et plus vous aurez à faire à des gens que vous ne connaissez pas. Le meilleur moyen de garder le contact avec vos clients sera de leur envoyer un mail de temps en temps.

Pour cela, il est **INDISPENSABLE** de demander et de conserver le mail de chaque client qui vient vous voir.

Vous allez ainsi bâtir **une liste de mails** qui vous permettra de communiquer sur vos services et de garder contact avec vos clients régulièrement.

Important :

Votre liste de mails est une mine d'or... ne sous-estimez pas son potentiel... gardez la précieusement !

Exercice 3 : Comment présenteriez-vous à quelqu'un ce que vous faites par l'intermédiaire d'un mail ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Le mail d'un client potentiel est un élément important à ne pas négliger!

Troisième étape :

Recevez vos premiers clients

Si vous voulez commencer à pratiquer et à recevoir des clients régulièrement, il est important de penser au lieu dans lequel, vous allez les accueillir.

Il est **ESSENTIEL** de recevoir vos premiers clients dans un endroit **PROFESSIONNEL** !

L'image de l'espace dans lequel vous pratiquez aura un impact direct sur vos clients. Ne sous-estimez jamais la première impression de votre client, elle pourrait porter atteinte à votre rencontre, à votre soin et à tout ce qui pourrait suivre.

Vous pouvez commencer à pratiquer de chez vous ou dans un bureau partagé avec d'autres thérapeutes, si vous souhaitez réduire les coûts de location d'un bureau professionnel, mais veillez à ce que ce lieu soit :

- **Propre;**
- **Accueillant;**
- **Sécurisant;**
- **Calme.**

Ces éléments, en plus de votre attitude, seront garants de la fidélité de votre clientèle.

Qu'on se le dise :

Recevoir ses clients dans un vieux sous-sol qui sert à stocker vos affaires de ski, avoir un chat ou un chien qui accueille votre client alors que celui-ci y est allergique ou pire, que cela sente le curry dans tout votre appartement... **ce n'est PAS professionnel !**

Vos clients ne vous le diront peut-être pas mais ils ne reviendront tout simplement pas. Ou pire encore, vous feront certainement une mauvaise publicité au sein de leur entourage.

Alors oui, lorsque l'on débute, nous avons peu de moyens.

Mais il est important voire **ESSENTIEL** d'investir dans votre lieu de travail car c'est l'endroit où vous passez le plus de temps dans votre journée. Il est donc indispensable que vous et vos clients y soient confortables.

Pour vous aider à faire les bons choix dans le développement de votre activité, voici mes 5 TRUCS pour bien choisir votre **PREMIER BUREAU PROFESSIONNEL.**

✚ Truc n°1 : TROUVEZ L'EMPLACEMENT IDÉAL !

Avant de louer votre futur bureau professionnel, il est essentiel de vous demander à quel endroit vous souhaitez réellement exercer votre activité, votre passion.

Ce premier « **truc** » va vous permettre de savoir **où chercher** votre bureau de pratique.

Quel(s) critère(s) est/sont le(s) plus important(s) pour vous?

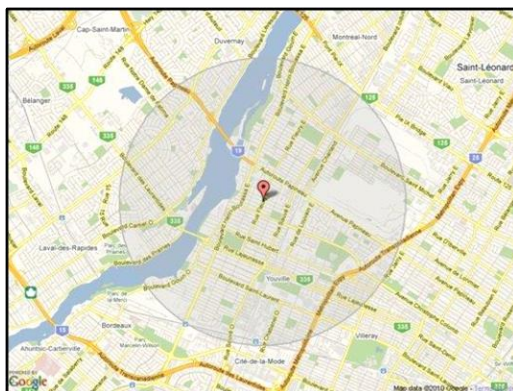
Est-il important pour vous d'être proche de votre lieu de résidence (*dans votre quartier à 10 minutes à pied maximum*), ou au cœur de la ville à la jonction des lignes de métro (*c'est certainement plus pratique pour l'accessibilité de vos clients*), ou encore dans un quartier excentré afin de viser une clientèle locale (*exemple : secteur de banlieue, à la campagne*) ?

Attention :

Lorsqu'on habite et travaille à la campagne, il ne faut pas oublier qu'il y a moins de clients qu'en ville. Il peut donc être intéressant de louer un local pour 1 ou 2 journées dans la ville la plus proche afin de bénéficier d'une clientèle de campagne **ET** de ville.

N'oubliez pas de penser à l'accessibilité de votre bureau pour votre clientèle!

Une station de métro ou de bus à proximité et/ou un stationnement gratuit sont des avantages à ne pas négliger lors de votre recherche car ce sont des critères que vos clients vont vérifier avant de prendre rendez-vous avec vous.



✚ Truc n°2 : COMPAREZ LES TARIFS !

Il existe plusieurs types de location pour un bureau professionnel : à l'**heure**, la **demi-journée**, à la **journée**, au **mois** ou encore à l'**année**.

N'oubliez pas, lorsque vous débutez votre pratique, vous n'avez pas beaucoup de clients ! Votre budget est donc fortement limité pour payer une location de bureau. Il est donc préférable de commencer par une location à la demi-journée. Mais dès que vous aurez une clientèle plus régulière, il deviendra plus avantageux de louer votre bureau au mois ou à l'année car les tarifs sont souvent dégressifs (*ce qui signifie + de temps pour – cher*).

Il est également important de signer un bail commercial (*comme pour votre appartement*) avec les conditions exactes de votre location afin de vous protéger ! Il doit y être mentionné le nombre d'heures et/ou de jours que vous louez, le tarif et la date de fin du contrat avec option de renouvellement ainsi qu'une condition de résiliation (*protection en cas d'imprévu ou de changement important*).

Attention :

S'il n'y a pas de contrat signé, le propriétaire/gestionnaire des lieux peut à tout moment décider d'augmenter votre loyer, de modifier vos journées d'occupation ou de vous mettre à la porte sans aucun préavis.

De plus, le propriétaire **doit obligatoirement vous donner un reçu de paiement** lorsque vous payez votre location.

La location d'un bureau est l'une de vos plus grosses dépenses professionnelles, celle-ci peut être comptée dans vos dépenses réelles lors de vos déclaration d'impôts. Vous devez absolument avoir un reçu comportant les informations suivantes : votre nom + le montant payé + le type de location avec la date + le nom de la personne qui vous loue un bureau (ou le nom de son entreprise).



✚ **Truc n°3 : VÉRIFIEZ LE MATÉRIEL FOURNI !**

Le bureau que vous envisagez de louer doit fournir au minimum l'espace et le matériel nécessaires pour que vous puissiez pratiquer de manière professionnelle et sécuritaire.

Est-ce que le bureau professionnel que l'on vous propose contient le matériel de base nécessaire à votre pratique ? Par exemple :

- une table de pratique/massage/futon;
- un bureau;
- deux chaises;
- un ou des meubles de rangement.

Est-ce qu'il y a assez d'espace dans le bureau et autour du mobilier pour pouvoir pratiquer dans de bonnes conditions?

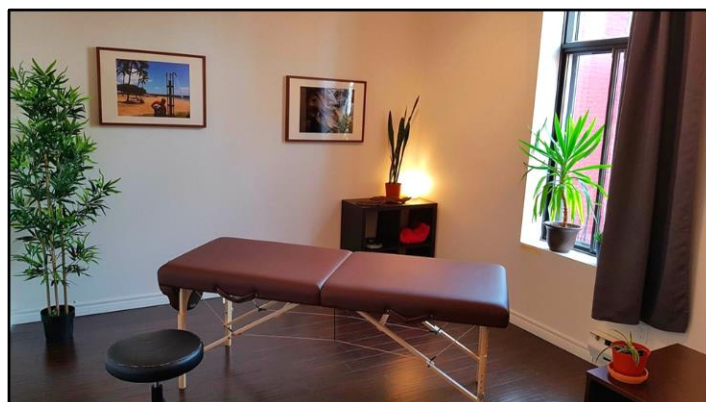
Certains espaces professionnels offrent aussi des services complémentaires tels que :

- une cuisine avec réfrigérateur et un four micro-ondes;
- une machine à laver pour vos draps / serviettes;
- un bac de rangement pour entreposer vos affaires.

Des avantages non négligeables qu'il est bon de considérer pour une pratique sereine sur du moyen ou long terme.

Votre confort se reflètera sur votre clientèle ...

Ne le négligez surtout pas!



✚ **Truc n°4 : TRAVAILLEZ DANS UN ESPACE PROFESSIONNEL !**

La première chose que voit votre client en arrivant, c'est l'espace dans lequel vous l'accueillez.

La grande question est donc :

Est-ce que cet endroit renvoie une image « professionnelle » ?

Plusieurs points importants sont à prendre en considération :

- Est-ce que cet espace est bien éclairé, convivial, chaleureux et invitant ?
- Est-ce que la salle d'attente et les toilettes sont propres ?
- Est-ce que les bureaux sont bien insonorisés ?

Aussi, il est important de bien vérifier si vous pouvez faire la promotion de vos services dans cet espace. Est-ce que votre nouvel espace de travail offre un site internet et / ou des médias sociaux qui vous permettraient d'afficher et de promouvoir vos services et vos événements?

Attention :

Beaucoup de locaux à louer **ne SONT PAS** sous la dénomination commerciale.

Ce qui implique que vous n'avez pas le droit d'effectuer de publicité et / ou d'affichage avec l'adresse de ce bureau.

Ce qui pourrait nuire au développement de votre pratique et de votre notoriété.



✚ **Truc n°5 : INTÉGREZ UNE BELLE ÉQUIPE !**



Mon ancienne équipe du Centre Altho à Montréal.

➤ **Votre nouvel espace de pratique ...**

C'est l'endroit où vous allez passer le plus clair de votre temps durant les semaines, les mois et peut-être même les années à venir.

Choisissez-le bien !

- Il est important de vérifier si l'énergie du lieu vous convient et de rencontrer l'équipe de thérapeutes que vous allez côtoyer au quotidien.
- Consultez le site internet des Centres de médecines alternatives qui offrent de la location de bureaux et comparez-les.
- Prenez rendez-vous pour visiter gratuitement ces lieux et parler avec les thérapeutes en place, vous aurez une meilleure idée de la dynamique et ainsi, vous pourrez décider si cela correspond à ce que vous recherchez ou non.
- Si vous désirez vraiment travailler en équipe, vérifiez qu'il y a des activités de groupe proposées dans cet espace comme des rencontres mensuelles internes ou externes, du réseautage, des sorties sociales, etc.

Mettre en place ma pratique professionnelle :

Les 3 étapes indispensables !

www.rouchie-sylvain.com/mentorat

Félicitations !

Vous êtes passés par les 3 étapes destinées à mettre en place votre pratique professionnelle et les 5 TRUCS **pour bien choisir votre PREMIER BUREAU PROFESSIONNEL.**

Si vous souhaitez en apprendre plus sur « **Comment développer votre clientèle** », je vous invite à participer à mon prochain cercle de thérapeutes ou à l'une de mes activités.

Vérifiez mes prochaines dates directement sur le site :

www.rouchie-sylvain.com/mentorat