



CLÉMENTINE GUÉDON

CONTACT@OSMOZACADEMY.FR

WWW.OSMOZACADEMY.FR



OSMOZ ACADEMY

UN ACCOMPAGNEMENT BUSINESS
POUR LANCER & DÉVELOPPER
TON ACTIVITÉ

POUR LES ÉDUCATEURS CANINS, PAR UNE ÉDUCATRICE CANIN



Programme complet de la formation

COURS 1

Présentation

LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
LEÇON 4

Qui suis-je ?
Présentation du métier
Les qualités nécessaires
Les obligations pour exercer

COURS 2

Ce que l'on ne nous dit pas

LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
LEÇON 4

Nous ne sommes pas que des éducateurs canins
Gestion et prise en charge du stress
Les mois avec et les mois sans
Concurrence et espionnage

COURS 3

Sécurité et gestion émotionnelle du client

LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
LEÇON 4

Sécurité de l'éducateur canin
L'émotionnel du client
Le chien et ses émotions
La maltraitance canine

COURS 4

Créer son entreprise : la to-do list

LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
BONUS
LEÇON 4
LEÇON 5
LEÇON 6
LEÇON 7
LEÇON 8
BONUS 2
BONUS 3

Les bonnes questions à se poser
Le statut juridique
Les premiers investissements indispensables
Les aides à la création
Le siège social
Tarifs et marges
Le nom commercial
Organiser et gérer ton business
L'immatriculation
Les assurances
Le compte bancaire professionnel

COURS 5

LEÇON 1

Pédagogie : comment adopter les bonnes bases

Interpréter et comprendre la maladresse verbale du client
Analyser et diagnostiquer
Conseiller et guider
Eveiller la conscience

COURS 6

LEÇON 1

LEÇON 2

LEÇON 3

LEÇON 4

LEÇON 5

LEÇON 6

LEÇON 7

LEÇON 8

LEÇON 9

LEÇON 10

LEÇON 11

LEÇON 12

LEÇON 13

LEÇON 14

Organisation des prestations : matériel/durée/tarif

Evaluation personnalisée

Bilan comportemental

Séance théorique : les Fondamentaux

Séance pré-adoption

Séance individuelle

Classe éveil de chiots

Séances en groupe

Séance individuelle avec assistant (cani-assistant)

Dog sitting

Séance en visio

Attestation d'aptitude chien de catégorie

Prévention morsure et cynophobie

Loisirs divers

Activités holistiques

COURS 7

LEÇON 1

LEÇON 2

LEÇON 3

LEÇON 4

Donner de la valeur ajoutée aux prestations

Compte-rendus pour les prestations

Compte-rendus pour les ateliers et les stages

Documents utiles pour les compte-rendus

Photos et vidéos



COURS 8

LEÇON 1
LEÇON 2

Organiser des séances en groupe, des stages et ateliers

Optimiser les séances éducatives en groupe
Optimiser les stages et ateliers

COURS 9

LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
LEÇON 4
BONUS

Gestion et relation clients : avoir les bons réflexes

Prise de contact
Gestion du premier contact
Conseil et proposition commerciale
Gérer les conflits
Parler d'argent, gestion des impayés

COURS 10

Marketing, publicité

PREAMBULE
INTRO 1
LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
INTERLUDE
LEÇON 4
LEÇON 5
LEÇON 6
LEÇON 7
LEÇON 8
LEÇON 9
BONUS 1
BONUS 2

Le branding
Ta communication, le reflet de toi-même
Ton histoire, ton identité
Ton audience idéale
Les réseaux sociaux
Du virtuel au physique
Publicité ambulante
Bons offerts
Les animations
Les collaborations
Les recommandations
Les goodies
Les témoignages clients
La liste email

COURS 11

Les outils pratiques et bons plans

LEÇON 1	Téléphonie
LEÇON 2	La gestion de ton business
LEÇON 3	La Suite Google, ta meilleure alliée
LEÇON 4	La prise de contact clients
LEÇON 5	La gestion des emails
LEÇON 6	Les séances en visio
LEÇON 7	Les correcteurs d'orthographe
LEÇON 8	La gestion des réseaux sociaux
LEÇON 9	La création de ton site internet
LEÇON 10	La création de tes contenus
LEÇON 11	Les photos gratuites
LEÇON 12	Le compte bancaire professionnel
LEÇON 13	La gestion de paiements

COURS 12

Les atouts indispensables pour ta réussite

LEÇON 1	Prendre soin de soi
LEÇON 2	Les échecs
LEÇON 3	Les réussites
LEÇON 4	L'organisation
LEÇON 5	La procrastination
LEÇON 6	Savoir dire non
LEÇON 7	L'image de soi

COURS 13

Gestion et évolution du métier d'éducateur canin

LEÇON 1	Le métier
LEÇON 2	Gestion du planning
LEÇON 3	Activités annexes
LEÇON 4	Etendre ses connaissances
LEÇON 5	Investir sur l'avenir
BONUS	Avoir un terrain, un centre d'éducation canine

TU VEUX ALLER PLUS LOIN ?



REJOINS LA FORMATION OSMOZ ACADEMY

Pour les (nouveaux) éducateurs canins qui veulent **attirer plus de clients** grâce à leur **contenu** et une à **bonne communication**.



+ de 85 contenus vidéo et audio



1 groupe de travail + 1 campus



+ de 30 ressources à utiliser



Séances de coaching individuel



MasterClass

www.osmozacademy.fr

