



CLÉMENTINE GUÉDON

CONTACT@OSMOZACADEMY.FR

WWW.OSMOZACADEMY.FR



ÉDUCPRENEUR DE A À Z

**UN ACCOMPAGNEMENT
BUSINESS POUR LANCER &
DÉVELOPPER TON ACTIVITÉ**

POUR LES ÉDUCATEURS CANINS, PAR UNE ÉDUCATRICE CANIN



Programme complet de la formation

MODULE 1

Présentation

LEÇON 1
LEÇON 2
LEÇON 3
LEÇON 4

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

MODULE 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

MODULE 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

MODULE 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



MODULE 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

MODULE 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

MODULE 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

MODULE 8 **Organiser des séances en groupe, des stages et ateliers**

LEÇON 1

Optimiser les séances éducatives en groupe

LEÇON 2

Optimiser les stages et ateliers

MODULE 9 **Gestion et relation clients : avoir les bons réflexes**

LEÇON 1

Les 7 étapes de la vente

LEÇON 2

Ta cible, ce client idéal

LEÇON 3

La prise de contact, une étape-clé

LEÇON 4

Le premier contact : 11 étapes incontournables

LEÇON 5

Gérer les conflits, les impayés

LEÇON 6

Parler d'argent avec tes clients

MODULE 10 **Marketing, publicité**

PREAMBULE

Le branding

INTRO 1

Ta communication, le reflet de toi-même

LEÇON 1

Ton histoire, ton identité

LEÇON 2

Ton audience idéale

LEÇON 3

Les réseaux sociaux

INTERLUDE

Du virtuel au physique

LEÇON 4

Les bons à offrir

LEÇON 5

La publicité papier

LEÇON 6

La publicité ambulante

LEÇON 7

Les animations

LEÇON 8

Les goodies

LEÇON 9

Les recommandations et partenariats

MODULE 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 des paiements |

MODULE 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 | Image de marque |
| LEÇON 8 | Faire bonne impression |

MODULE 13

Gestion et évolution du métier d'éducateur canin

| | |
|---------|----------------------------------|
| LEÇON 1 | L'évolution matérielle |
| LEÇON 2 | L'évolution des prestations |
| LEÇON 3 | L'évolution du planning |
| LEÇON 4 | L'évolution du lien de travail |
| LEÇON 5 | La vente de produits annexes |
| LEÇON 6 | L'évolution de tes connaissances |



REJOINS LA FORMATION ÉDUCPRENEUR DE A À Z

Pour les éducateurs canins qui veulent
propulser leur activité
et attirer plus de clients
grâce à la puissance d'une stratégie
business de A à Z.



+ de 85 contenus vidéo et audio



1 groupe de travail + 1 campus



+ de 30 ressources à utiliser



Séances de coaching individuel



MasterClass



Stage en immersion

www.osmozacademy.fr

