François Lovo

MODULE M4

Communiquer et fidéliser sans y passer sa vie

Une communication régulière et un parcours client respectueux, tenables dans la durée et conformes à la déontologie.

DURÉE	TARIF	PROCHAINE SESSION
2 jours · 14 h	390 € TTC	mercredi 17 et jeudi 18 mars 2027

MODULE M4

Communiquer et fidéliser sans y passer sa vie

Ce que vous obtenez

- Votre calendrier éditorial de trois mois
- Des contenus rédigés sans allégation thérapeutique, avec leur version avant/après
- Votre parcours client écrit, du premier contact au suivi
- Des messages types : premier contact, suivi, demande d'avis
- Un travail mené sur votre propre activité, pas sur un cas d'école
- Des documents utilisables dès la fin de la formation
- Un cadre réglementaire respecté : aucune promesse de résultat commercial

DURÉE	TARIF	NIVEAU	LIVRABLES
2 jours · 14 h	**390 € TTC**	**Tous niveaux**	**Calendrier éditorial de trois mois, parcours client écrit, messages types**

En résumé

Une communication régulière et un parcours client respectueux, tenables dans la durée et conformes à la déontologie.

- Peu de canaux, bien choisis, et trois mois de contenus déjà planifiés
- Un parcours client écrit, du premier contact au suivi
- Des messages types qui n'ont rien de commercial ni de promesse de santé

Public et prérequis

Public. Praticiens qui veulent se faire connaître et garder le lien avec leurs clients sans s'épuiser ni forcer.

Prérequis. Aucun.

Avant de choisir

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI

Praticiens qui veulent se faire connaître et garder le lien avec leurs clients sans s'épuiser ni forcer.

ELLE N'EST PAS FAITE POUR VOUS

- Si vous voulez publier chaque jour ou relancer sous pression : ici, on choisit moins et mieux.
- Si vous voulez promettre des résultats de santé : le cadre ne le permet pas.

Pourquoi ici. Deux journées qui se répondent : se faire connaître sans s'épuiser, puis garder le lien avec respect. Vous repartez avec un calendrier et un parcours client écrits, utilisables la semaine suivante.

Par qui. Je suis naturopathe depuis plus de quinze ans. Ancien formateur et responsable du centre de formation chez Siemens France, je transmets ce que je pratique chaque jour, au Nectarium et en visio. Mon parcours

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- Choisir deux canaux adaptés à votre public et définir vos thèmes éditoriaux
- Rédiger des contenus conformes (sans allégation thérapeutique)
- Cartographier le parcours de vos clients et concevoir un premier contact et un suivi respectueux
- Solliciter des avis dans le respect des règles
- Bâtir un calendrier éditorial de trois mois

Programme détaillé

JOUR 1

Communiquer, sobrement

Votre public et vos canaux. Où sont les personnes que vous accompagnez.

Thèmes et formats. Articles, newsletters, réseaux, vidéos.

Écrire sans promettre. Formulations conformes, exemples avant/après.

Calendrier éditorial. Trois mois de contenus, planifiés et réalistes.

JOUR 2

Fidéliser, avec éthique

Le parcours actuel. Ce qui fonctionne, ce qui frotte.

Premier contact. Questions, appel découverte, information claire.

Suivi et fidélité. Rester en lien, proposer sans insister.

Avis et recommandations. Les demander honnêtement, sans les fabriquer.

Méthodes pédagogiques

Apports courts, cas pratiques sur votre propre activité, ateliers d'écriture et de construction, retours individualisés, outils prêts à l'emploi remis à chaque participant.

Évaluation des acquis

Évaluation continue par la mise en pratique : chaque séquence produit un élément concret de votre dossier. Un temps de restitution en fin de formation permet de vérifier l'acquisition des objectifs. Une attestation de fin de formation est remise.

Après la formation et garantie

Un point à J+30 pour relire votre livrable avec vous.

Garantie de reprise. Si, à J+30, votre livrable principal n'est pas en place malgré votre travail, nous reprenons une demi-journée avec vous, sans frais. Conditions : avoir suivi la formation en entier et nous transmettre votre livrable. Précisions au contrat remis par Nectarium.

Modalités, effectif et accessibilité

Présentiel, en petit groupe (jusqu'à 12 personnes), au Nectarium, 4 rue du Centre Bourg, 69720 Saint-Laurent-de-Mure. Les dates et l'effectif sont communiqués par Nectarium à l'ouverture de chaque session.

Chaque formation peut être adaptée aux situations de handicap ou aux besoins particuliers. Écrivez-nous avant l'inscription pour étudier ensemble les aménagements possibles.

Intervenant

François Lovo, naturopathe, praticien depuis plus de quinze ans, formateur auprès de thérapeutes (marque, communication, visibilité, structuration d'activité). Il exerce au Nectarium à Saint-Laurent-de-Mure.

Dates

mercredi 17 et jeudi 18 mars 2027, au Nectarium à Saint-Laurent-de-Mure.

Tarif et conditions de règlement

390 € TTC par participant. Acompte à la confirmation : **117 € TTC** (30 % du prix), demandé après le délai de rétractation.

- Le contrat de formation est signé avant toute inscription définitive et avant tout versement.
- Délai de rétractation : 10 jours à compter de la signature du contrat, sans motif (article L6353-5 du Code du travail, lorsque la formation est financée par la personne elle-même). Aucune somme n'est demandée pendant ce délai.
- Acompte : après ce délai, un acompte de 30 % du prix, au maximum, est demandé pour confirmer la place (article L6353-6). Son montant est indiqué sur chaque fiche.
- Solde : le solde est réglé selon l'échéancier prévu au contrat, au plus tard le premier jour de la formation.
- Annulation ou abandon : au-delà du délai de rétractation, les conditions sont précisées dans le contrat remis par Nectarium. En cas d'interruption pour force majeure, seules les prestations effectivement dispensées sont dues (article L6353-7).
- Si Nectarium annule ou reporte une session, les sommes versées sont intégralement remboursées ou reportées sur la nouvelle date, au choix du participant.
- Les prix sont indiqués toutes taxes comprises (TTC).

ORGANISME ORGANISATEUR

Nectarium, société dirigée par Laurent Belle-Perat, assure la communication commerciale, les inscriptions, la contractualisation, la facturation et les encaissements. La conception et l'animation sont assurées par François Lovo, via la SARLU François Lovo.

Programme détaillé et dates : francoislovo.fr/formations

Ces formations s'adressent aux professionnels. Elles ne sont ni certifiantes, ni diplômantes, ne sont pas présentées comme éligibles à un financement public et ne garantissent aucun résultat commercial. Les archétypes sont utilisés uniquement comme outil de stratégie de marque, d'identité visuelle et rédactionnelle : ils ne constituent pas un diagnostic psychologique.