François Lovo

FORMATION FONDATRICE

De thérapeute à entrepreneur

Trois jours pour poser les bases solides d'une activité de praticien : cadre professionnel, identité de marque, visibilité.

DURÉE

3 jours · 21 h

TARIF

690 € TTC

PROCHAINE SESSION

du mercredi 13 au vendredi 15 janvier 2027

FORMATION FONDATRICE

De thérapeute à entrepreneur

Ce que vous obtenez

- Auto-audit
- Positionnement
- Plan d'action 90 jours
- 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

DURÉE	TARIF	NIVEAU	LIVRABLES
3 jours · 21 h	**690 € TTC**	**Tous niveaux**	**Auto-audit, positionnement, plan d'action 90 jours**

En résumé

Trois jours pour poser les bases solides d'une activité de praticien : cadre professionnel, identité de marque, visibilité.

- Savoir ce que la réglementation vous demande, et ce qu'elle vous permet de dire
- Définir un positionnement clair et une identité qui vous ressemble
- Repartir avec un plan d'action sur 90 jours, concret et réaliste

Public et prérequis

Public. Thérapeutes, naturopathes, praticiens du bien-être installés, en projet d'installation ou en reconversion.

Prérequis. Aucun prérequis technique. Une activité existante ou un projet défini facilite les travaux pratiques.

Pour qui, pour qui pas, pourquoi ici

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI

Thérapeutes, naturopathes, praticiens du bien-être installés, en projet d'installation ou en reconversion.

ELLE N'EST PAS FAITE POUR VOUS

- Si vous cherchez une technique de soin ou un protocole thérapeutique : ici, on parle du métier, pas de la pratique clinique.
- Si vous attendez une méthode miracle pour remplir un agenda sans définir qui vous êtes et ce que vous proposez.
- Si vous voulez tout déléguer : vous repartez avec vos propres outils, pas avec un travail fait à votre place.

Pourquoi ici. C'est le point de départ qui évite de refaire trois fois la même erreur : cadre réglementaire, positionnement, visibilité, dans l'ordre, sur votre propre activité.

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

Et l'IA ? Une IA écrit vite et peut s'approcher de votre style, mais elle n'aura jamais votre sensibilité, votre intuition, votre cœur. Elle ne sait pas non plus ce qu'un praticien a le droit de dire. Ici, on apprend à s'en servir pour servir votre voix, jamais pour la remplacer.

Objectifs pédagogiques

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

- Identifier les obligations commerciales, déontologiques, DGCCRF et RGPD qui s'appliquent à votre activité
- Formuler un positionnement et une promesse professionnelle conformes et différenciants
- Définir l'identité visuelle et rédactionnelle de votre marque à l'aide des archétypes de marque
- Construire un plan de visibilité (site, référencement, fiche Google, outils d'IA) et un plan d'action à 90 jours

Programme détaillé

JOUR 1

Cadre professionnel

Votre activité en clair. Statut, assurances, mentions obligatoires, ce que l'on peut et ne peut pas revendiquer en France.

Allégations et communication. Les repères DGCCRF : formulations prudentes, absence de promesse de guérison, vocabulaire à éviter.

Données et confiance. RGPD au cabinet : fiches clients, questionnaires, site, newsletters, durées de conservation.

Auto-audit. Vous passez votre propre activité au crible, avec une grille commune.

JOUR 2

Positionnement, marque et communication

Positionnement. Pour qui, pour quoi, avec quelle manière de faire : une promesse honnête et distinctive.

Archétypes de marque. Un outil de stratégie pour choisir une identité visuelle et un ton rédactionnel cohérents.

Storytelling professionnel. Raconter votre parcours sans surjouer, en gardant la crédibilité.

Plan de communication. Quelques canaux bien choisis, un rythme tenable.

JOUR 3

Visibilité, IA et développement

Site et référencement. Les bases du SEO pour un praticien : pages, mots utiles, fiche Google Business Profile.

Moteurs d'IA. Rendre vos contenus clairs et citables par les assistants conversationnels, sans promesse de résultat.

Outils d'IA au quotidien. Gagner du temps sans perdre votre voix ni la confidentialité de vos clients.

Stratégie commerciale et plan 90 jours. Vous repartez avec vos priorités, un calendrier et vos indicateurs de suivi.

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.

Modalités, effectif et accessibilité

Présentiel, en petit groupe, 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

du mercredi 13 au vendredi 15 janvier 2027, au Nectarium à Saint-Laurent-de-Mure.

Tarif et conditions de règlement

690 € TTC par participant. Acompte à la confirmation : **207 € 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.