François Lovo

MODULE M8

Développer sa clientèle et fidéliser avec éthique

Accueillir, accompagner et rester en lien sans pression commerciale.

DURÉE
1 jour · 7 h

TARIF
250 € TTC

PROCHAINE SESSION
mercredi 21 avril 2027

MODULE M8

Développer sa clientèle et fidéliser avec éthique

Ce que vous obtenez

- Parcours client
- 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
1 jour · 7 h	**250 € TTC**	**Tous niveaux**	**Parcours client**

En résumé

Accueillir, accompagner et rester en lien sans pression commerciale.

- Un parcours client fluide, du premier contact au suivi
- Des pratiques de fidélisation respectueuses
- Un bouche-à-oreille entretenu avec soin

Public et prérequis

Public. Praticiens qui veulent développer leur clientèle sans forcer.

Prérequis. Aucun.

Pour qui, pour qui pas, pourquoi ici

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI

Praticiens qui veulent développer leur clientèle sans forcer.

ELLE N'EST PAS FAITE POUR VOUS

- Si vous cherchez des techniques de pression ou de vente forcée.
- Si vous voulez promettre des résultats de santé : le cadre ne le permet pas.

Pourquoi ici. On construit un parcours client respectueux, de la première prise de contact au suivi. Vous repartez avec un parcours écrit que vous pouvez appliquer dès 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 :

- Cartographier le parcours de vos clients
- Concevoir un premier contact et un suivi respectueux
- Solliciter des avis dans le respect des règles
- Rédiger votre parcours client

Programme détaillé

JOURNÉE

Un parcours respectueux

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.

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

mercredi 21 avril 2027, au Nectarium à Saint-Laurent-de-Mure.

Tarif et conditions de règlement

250 € TTC par participant. Acompte à la confirmation : **75 € 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.