François Lovo

MODULE M11

Les outils du cabinet au quotidien

Choisir et organiser les outils d'un cabinet : agenda en ligne, facturation, emailing et réseaux sociaux, dans le respect des règles.

DURÉE	TARIF	PROCHAINE SESSION
1 jour · 7 h	290 € TTC	mercredi 28 avril 2027

MODULE M11

Les outils du cabinet au quotidien

Ce que vous obtenez

- Carte de vos outils et plan de mise en place
- 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	**290 € TTC**	**Tous niveaux**	**Carte de vos outils et plan de mise en place**

En résumé

Choisir et organiser les outils d'un cabinet : agenda en ligne, facturation, emailing et réseaux sociaux, dans le respect des règles.

- Une vue claire des outils dont vous avez besoin, et de ceux que vous pouvez laisser
- Des critères simples pour choisir sans vous perdre dans les comparatifs
- Un plan de mise en place par étapes, tenable seul

Public et prérequis

Public. Praticiens installés ou en projet qui veulent organiser leurs outils au quotidien.

Prérequis. Savoir utiliser un ordinateur et un navigateur.

Pour qui, pour qui pas, pourquoi ici

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI

Praticiens installés ou en projet qui veulent organiser leurs outils au quotidien.

ELLE N'EST PAS FAITE POUR VOUS

- Si vous attendez un logiciel précis imposé : on part de vos besoins et de vos critères.
- Si vous cherchez une formation de comptabilité : ici, on prépare les bonnes questions à poser à votre comptable.

Pourquoi ici. Parce que les outils se multiplient et qu'on s'y perd. On trie, on choisit peu et bien, en gardant la relation au centre et en respectant ce qu'un praticien peut faire des données de ses clients.

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 les outils utiles à votre activité
- Choisir un agenda en ligne et une facturation adaptés à votre cabinet
- Comprendre les bases d'une newsletter et d'une présence sur les réseaux, dans le respect de la déontologie et du RGPD
- Rédiger votre plan de mise en place

Programme détaillé

JOURNÉE

Des outils au service de la relation

La carte de vos outils. Ce que vous utilisez, ce qui manque, ce qui est en trop.

Agenda en ligne et rappels. Critères de choix, informations demandées aux clients, vigilance sur les données de santé.

Facturation et suivi. Mentions obligatoires, modèles, questions à poser à votre comptable.

Emailing et réseaux sociaux. Constituer une liste dans le respect du RGPD, rythme tenable, formulations conformes.

Votre plan de mise en place. Ordre des étapes, temps à prévoir, premiers réglages.

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

Tarif et conditions de règlement

290 € TTC par participant. Acompte à la confirmation : **87 € 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.