INSTITUT DE PARAPSYCHOLOGIE | AU-DELÀ DE LA CONSCIENCE

Programme détaillé
Niveau 4

Devenir professionnel·le
Construire, structurer et incarner son activité professionnelle

Ce niveau vous accompagne dans la construction d’une activité qui vous ressemble : définir votre offre, choisir vos clients, fixer vos tarifs, organiser votre travail et préparer votre lancement. Les modèles à remplir vous aident à appliquer chaque étape à votre propre projet.

Module 1 – Poser les bases du Niveau 4

4 leçons

Bienvenue au Niveau 4

Vous découvrez le programme de cette quatrième année et la manière dont elle vous permettra de construire une activité professionnelle structurée, cohérente et adaptée à votre projet.

Pourquoi vous réussirez là où d’autres échouent

Vous comprenez l’importance de construire les fondations de votre activité avant de vous concentrer sur les démarches administratives, comme on construit la structure d’une maison avant de choisir ses finitions.

Quel·le professionnel·le êtes-vous aujourd’hui ?

Vous faites le point sur votre situation, votre posture, vos connaissances, votre confiance et votre vision professionnelle avant de commencer la construction de votre activité.

Modèle 1 – Mon point de départ professionnel

Vous réalisez un état des lieux de votre situation actuelle afin de pouvoir mesurer votre évolution à la fin du Niveau 4.

Module 2 – Comprendre la méthode CQQCOQP

4 leçons

Découvrir la méthode CQQCOQP

Vous découvrez les différentes questions qui vous permettront d’examiner et de structurer toutes les dimensions de votre projet professionnel.

Une grille de construction et non une méthode chronologique

Vous comprenez que les différentes parties de votre projet sont interdépendantes et qu’elles devront être travaillées, comparées et ajustées tout au long de sa construction.

Réaliser une première photographie de votre projet

Vous répondez spontanément aux différentes questions de la méthode afin de poser une première version de votre projet, sans rechercher immédiatement des réponses parfaites ou définitives.

Modèle 2 – Ma grille CQQCOQP de départ

Vous conservez une trace de votre vision initiale afin d’observer comment votre projet se précise et évolue au fil des modules.

Module 3 – Pourquoi : construire le sens de son activité

5 leçons

Pourquoi voulez-vous devenir professionnel·le ?

Vous identifiez les motivations profondes qui vous donnent envie de transformer vos connaissances, vos capacités et votre expérience en activité professionnelle.

Définir votre vision professionnelle

Vous déterminez ce que vous souhaitez construire et la place que cette activité devra occuper dans votre vie.

Identifier les valeurs de votre activité

Vous définissez les valeurs que vous souhaitez respecter, incarner et transmettre à travers votre pratique professionnelle.

Construire une activité qui vous ressemble

Vous vérifiez que votre projet est cohérent avec votre personnalité, vos aspirations et votre manière d’accompagner les autres.

Modèle 3 – Le pourquoi de mon activité

Vous posez les motivations, la vision et les valeurs qui serviront de fondations à votre projet professionnel.

Module 4 – Quoi : construire son offre professionnelle

7 leçons

Que voulez-vous proposer ?

Vous définissez clairement la nature des services que vous souhaitez proposer à vos futurs clients.

Différencier vos capacités, vos outils et vos services

Vous comprenez la différence entre ce que vous savez faire, les outils que vous utilisez et ce que vous proposez concrètement à vos clients.

Transformer vos connaissances en accompagnement

Vous structurez vos connaissances et vos capacités afin de créer un accompagnement compréhensible et utilisable par vos clients.

Définir le résultat de votre accompagnement

Vous identifiez la transformation ou l’évolution que votre accompagnement peut favoriser sans formuler de promesse de résultat.

Construire votre offre signature

Vous réunissez vos compétences, votre méthode et votre manière d’accompagner dans une offre claire, cohérente et reconnaissable.

Délimiter le cadre de votre offre

Vous déterminez ce qui est inclus dans votre accompagnement, ce qui ne l’est pas et les limites de votre intervention professionnelle.

Modèle 4 – La première structure de mon offre signature

Vous réunissez les principales caractéristiques de votre offre afin d’en construire une première version complète.

Module 5 – Qui : choisir les personnes que l’on souhaite accompagner

7 leçons

À qui voulez-vous vous adresser ?

Vous identifiez les personnes que vous souhaitez réellement accompagner à travers votre activité.

Comprendre les besoins de vos futurs clients

Vous apprenez à distinguer les besoins exprimés par vos clients de leurs besoins plus profonds.

Choisir les problématiques que vous pouvez accompagner

Vous déterminez les situations pour lesquelles vos connaissances, vos capacités et votre expérience sont réellement adaptées.

Ne pas vouloir vendre à tout le monde

Vous comprenez qu’une offre professionnelle ne peut pas correspondre à toutes les personnes et vous apprenez à assumer votre positionnement.

Reconnaître les personnes prêtes à s’impliquer

Vous identifiez les personnes réellement disposées à s’engager dans leur évolution et à prendre leur part de responsabilité.

Accepter qu’on n’achète pas vos services, même si la personne en a besoin

Vous apprenez à respecter le libre arbitre de chaque personne et à accepter que constater un besoin ne vous donne pas le droit de décider à sa place.

Modèle 5 – Les personnes que je souhaite accompagner

Vous définissez les caractéristiques générales des personnes auxquelles votre offre pourra réellement être utile.

Module 6 – Combien : définir la valeur et le tarif de son accompagnement

7 leçons

Comprendre la valeur de votre accompagnement

Vous apprenez à reconnaître la valeur de votre travail sans la confondre avec votre valeur personnelle.

Déterminer le coût réel de votre activité

Vous identifiez les dépenses, les charges et le temps nécessaires au fonctionnement de votre activité professionnelle.

Calculer la rentabilité de votre offre

Vous vérifiez que le tarif et le fonctionnement de votre offre vous permettent de construire une activité économiquement viable.

Fixer un tarif juste et cohérent

Vous définissez un tarif adapté à votre offre, à votre expérience, à vos charges et au positionnement que vous souhaitez adopter.

Présenter votre tarif avec assurance

Vous apprenez à annoncer votre tarif clairement sans vous justifier, vous excuser ou diminuer la valeur de votre travail.

Choisir vos modalités de paiement

Vous déterminez les moyens et les échéances de paiement adaptés au fonctionnement de votre activité.

Modèle 6 – Le calcul du tarif de mon offre

Vous calculez les différents éléments nécessaires pour fixer un tarif cohérent et rentable.

Module 7 – Où : choisir son environnement de travail

6 leçons

Choisir votre lieu d'exercice

Vous déterminez dans quel environnement vous souhaitez recevoir ou accompagner vos clients.

Travailler en présentiel, à distance ou de manière hybride

Vous comparez les différentes manières d'exercer afin de choisir celles qui correspondent à votre pratique et aux besoins de vos clients.

Créer un espace professionnel adapté

Vous apprenez à aménager un espace confidentiel, sécurisant et cohérent avec l'expérience que vous souhaitez proposer.

Choisir les outils nécessaires à votre activité

Vous identifiez les outils matériels et numériques réellement utiles à l'organisation de votre pratique.

Rendre votre offre accessible à vos clients

Vous déterminez comment vos clients pourront découvrir votre offre, réserver un rendez-vous et accéder à vos services.

Modèle 7 – Mon environnement de travail

Vous définissez le lieu, le fonctionnement et les outils nécessaires pour accueillir et accompagner vos clients.

Module 8 – Quand : organiser son activité et préparer son lancement

6 leçons

Déterminer quand vous souhaitez commencer

Vous choisissez une période de lancement réaliste en tenant compte de votre situation personnelle et professionnelle.

Définir votre temps de travail

Vous déterminez le temps que vous souhaitez consacrer aux accompagnements, à l'organisation et au développement de votre activité.

Organiser votre semaine professionnelle

Vous construisez une organisation équilibrée entre les rendez-vous, la gestion de l'entreprise, la communication et votre vie personnelle.

Déterminer votre capacité d'accompagnement

Vous évaluez le nombre de personnes que vous pouvez accompagner correctement sans vous épuiser ni diminuer la qualité de votre travail.

Planifier les étapes de votre lancement

Vous transformez votre projet en étapes concrètes afin de progresser sans vous disperser.

Modèle 8 – Mon organisation et mon calendrier de lancement

Vous construisez une première organisation professionnelle et vous planifiez les différentes étapes nécessaires au lancement de votre activité.

Module 9 – Comment : faire connaître, présenter et vendre son offre

7 leçons

Comment faire connaître votre activité ?

Vous identifiez les moyens de communication les plus adaptés à votre personnalité, à votre activité et à vos futurs clients.

Expliquer clairement ce que vous faites

Vous apprenez à présenter votre activité avec des mots simples afin que les personnes comprennent ce que vous proposez et à qui votre offre s’adresse.

Adopter une posture commerciale éthique

Vous comprenez que vendre consiste à présenter une solution et à permettre à une personne de prendre une décision libre et éclairée.

Conduire un entretien de découverte

Vous apprenez à écouter la situation d’une personne, à identifier son besoin et à vérifier si votre accompagnement lui correspond.

Présenter votre offre et répondre aux objections

Vous apprenez à expliquer votre offre avec clarté et à répondre aux interrogations sans pression, manipulation ni promesse irréaliste.

Encadrer la relation avec vos clients

Vous comprenez l’utilité des contrats, des conditions générales, des formulaires et des règles professionnelles nécessaires à votre activité.

Modèle 9 – Mon parcours client

Vous construisez le parcours suivi par une personne entre sa découverte de votre activité et la fin de son accompagnement.

Module 10 – Construire son business plan simplifié

6 leçons

Comprendre l’utilité d’un business plan

Vous comprenez comment un business plan simplifié permet de vérifier la cohérence et la viabilité de votre projet.

Présenter votre projet professionnel

Vous apprenez à résumer votre activité, votre positionnement, votre offre et les personnes auxquelles vous souhaitez vous adresser.

Définir votre modèle économique

Vous identifiez comment votre activité générera du chiffre d’affaires et quelles offres contribueront à son équilibre financier.

Fixer vos objectifs professionnels et financiers

Vous déterminez des objectifs réalistes et mesurables en fonction de votre capacité de travail et du développement souhaité.

Construire votre business plan simplifié

Vous réunissez les informations financières, commerciales et organisationnelles nécessaires pour obtenir une vision globale de votre entreprise.

Modèle 10 – Mon business plan simplifié

Vous rassemblez les éléments essentiels de votre projet dans un document clair qui vous servira de repère pour développer votre activité.

Module 11 – Construire son avatar client

6 leçons

Comprendre l’utilité de l’avatar client

Vous comprenez pourquoi la connaissance de votre client idéal facilite la création de votre offre et de votre communication.

Définir la situation actuelle de votre client idéal

Vous identifiez les difficultés, les besoins, les émotions et les contraintes vécus par la personne que vous souhaitez accompagner.

Définir la situation souhaitée par votre client idéal

Vous comprenez les changements, les résultats et l’état d’être auxquels votre client idéal aspire.

Comprendre le fonctionnement de votre client idéal

Vous identifiez ses habitudes, ses freins, ses motivations et les éléments qui influencent sa décision de se faire accompagner.

Construire votre avatar client

Vous réunissez les caractéristiques essentielles de votre client idéal afin d’adapter votre offre et votre communication.

Modèle 11 – Mon avatar client

Vous créez une représentation précise de la personne à laquelle vous souhaitez vous adresser.

Module 12 – Finaliser sa posture professionnelle avant de se lancer

6 leçons

Vérifier la cohérence globale de votre projet

Vous comparez toutes les dimensions de votre projet afin de repérer les éventuelles contradictions ou les éléments encore imprécis.

Tester et valider votre offre sur le marché

Vous présentez votre offre à de véritables prospects afin de vérifier qu’elle répond à un besoin réel avant de la développer davantage.

Ajuster votre projet à partir des retours

Vous utilisez les questions, les objections et les réactions des prospects pour améliorer votre offre sans perdre votre identité professionnelle.

Comprendre les démarches administratives nécessaires

Vous identifiez les principales démarches à effectuer pour exercer dans un cadre professionnel adapté à votre activité.

Préparer vos documents professionnels

Vous comprenez le rôle des contrats, des conditions générales, des formulaires, des règles d’annulation et des documents de confidentialité nécessaires pour encadrer la relation avec vos clients.

Modèle 12 – Ma liste de vérification avant le lancement

Vous vérifiez que les principaux éléments de votre activité sont prêts avant de commencer à accueillir vos clients.

Module 13 – Je suis prêt·e à être professionnel·le !

4 leçons

Quel·le professionnel·le êtes-vous devenu·e ?

Vous réalisez un nouvel état des lieux de votre posture, de votre confiance, de vos connaissances et de votre vision professionnelle.

Mesurer votre évolution depuis le début du Niveau 4

Vous comparez votre état professionnel actuel avec votre point de départ afin de prendre conscience du chemin parcouru.

Je suis prêt·e à être professionnel·le !

Vous posez consciemment votre nouvel état professionnel et vous reconnaissez votre capacité à exercer avec structure, éthique et responsabilité.

Ressource 1 – Méditation d’ancrage de l’état d’être professionnel

Vous utilisez une méditation pour ancrer intérieurement votre nouvelle posture, renforcer votre confiance et vous préparer à incarner pleinement votre activité.