

# XSENS CLIENTÈLE

Développez votre clientèle en révélant votre raison d'être  
FORMATION DIGITALE - professionnels du bien être

PROMOUVOIR *votre activité !*

**ÊTRE MIEUX - FAIRE MIEUX**

Mindset positif - Raison d'être - Accompagnement Projet

FACILITATEUR ET ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE SOCIALEMENT RESPONSABLE

**XSENS HD SARL**

1 impasse du Haut Cormier - 44700 ORVAULT  
R.C.S. Nantes - SIREN : 840 028 666 NAF : 7022Z

[contact@xsens-hd.com](mailto:contact@xsens-hd.com)

06 66 61 18 65

06 61 80 41 33

numéro 52440840544 auprès du préfet de région de PAYS-DE-LA-LOIRE

**Organisme de formation**

Déclaration d'activité enregistrée

# L'IMPULSION NÉCESSAIRE À VOTRE CROISSANCE !

Changez votre savoir-être et révélez votre raison d'être pour optimiser votre savoir-faire et faire décoller votre activité !

Vous exercez une profession libérale ou vous êtes indépendant dans le secteur du bien-être. De par vos compétences, vous maîtrisez votre art mais vous avez du mal à lancer votre activité ou à vous développer.

Xsens clientèle vous permet de promouvoir votre activité avec professionnalisme et de développer votre chiffre d'affaires. **XSENS Clientèle est fait pour vous !**

**Cette version digitale vous permet d'aller à votre rythme, de voir et revoir les modules, d'évaluer votre montée en compétences et de vous rendre acteur de votre croissance. Pour être connecté à vous et vous accompagner pleinement, nous vous proposons des moments en live (distanciel) en groupe.**

**IMPACTS :** *Révélation de son plein potentiel, changement de posture, communication « sans convaincre », nouvelle impulsion, énergie, engagement, croissance du chiffre d'affaires, développement de la clientèle.*

**... vous voulez décoller ? C'est maintenant !**

# FORMATION DIGITALE - professionnels du bien être - XSENS CLIENTÈLE

## Développez votre clientèle en révélant votre raison d'être

### DURÉE

Modules en digital : 6h30  
Travail personnel : 6h30  
Positionnement - évaluation : 1 h  
Classes en live : 1h30 - 1 fois par mois

### SÉQUENÇAGE

7 modules + classes en live

### NOMBRE DE PARTICIPANTS

50 personnes maximum  
par académie

### PUBLIC CIBLE

Pour toute personne souhaitant optimiser  
le développement de son activité

### PRÉREQUIS

Absence de prérequis

### CONDITIONS D'ACCES

Nos formations sont accessibles à tous. Pour des personnes se trouvant en situation de handicap, nous abordons ensemble les ajustements à envisager par le biais d'un rdv téléphonique, en amont de la session.

## À LA SUITE DE CETTE FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE ...

### Révéler votre savoir-être et d'optimiser votre savoir faire pour booster votre activité

... d'être inspirant, d'avoir confiance en vous et vos services/produits,  
de développer votre activité sereinement tout en vous différenciant.

### OBJECTIFS

Identifier son fonctionnement pour mieux se connaître avec la méthode CAP'SENS-eHD

S'engager dans une dynamique positive en changeant de posture

S'approprier ses valeurs et son cap par la méthode CAP'SENS RE

Acquérir des outils de gestion des émotions (selon les fondamentaux de la PNL)

S'approprier les fondamentaux de l'accueil et les techniques d'une relation client de qualité

Acquérir des techniques de communication et maintenir la constance dans ses actions



### BÉNÉFICES

Être capable de gérer ses émotions. Comprendre les mécanismes de la pensée. Sortir de sa zone de confort, se dépasser. Adopter une attitude positive. Mieux se comprendre et mieux comprendre l'autre. Valider son cap et sa différenciation. Se mettre en énergie. Entrer en action. Mieux communiquer, être inspirant. Acquérir des clés pour augmenter sa clientèle. Développer son activité et son chiffre d'affaires. Être dans la constance. Atteindre ses objectifs. Multiplier les recommandations.

# FORMATION DIGITALE - professionnels du bien être - XSENS CLIENTÈLE

## Développez votre clientèle en révélant votre raison d'être

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cette formation propose une pédagogie interactive dynamique et participative. Elle est basée sur une approche diversifiée.

- des apports théoriques et méthodologiques
- des questionnaires et évaluations
- des exercices
- des études de cas concrets
- films vidéo et conseils personnalisés du formateur
- des moments disruptifs, mise en énergie, ressource
- des classes en live pour le partage d'expériences avec le groupe et le formateur

### VOS SUPPORTS

- remise d'un book pédagogique à télécharger
- accès à la formation en ligne sur une plateforme digitale
- accès aux classes en live

## VOTRE PARCOURS EN 3 ÉTAPES



Présentation de la formation  
en webinaire

Questions/réponses  
Autoévaluation des besoins



Formation digitale + classes en live  
Méthodes et moyens pédagogiques

À chaud :  
Évaluation de satisfaction  
Évaluation des acquis



Suivi M+1 par classe en live

À froid :  
Évaluation de satisfaction  
Évaluation des acquis

# FORMATION DIGITALE - professionnels du bien être - XSENS CLIENTÈLE

## Développez votre clientèle en révélant votre raison d'être

### Introduction

#### MOD 1. BIEN SE CONNAITRE Méthode : CAP'SENS@eHD

- a) lister ses difficultés
- b) penser et agir autrement
- c) H+E=NRJ
- d) conscient et inconscient
- e) automatisme de protection
- f) origine des croyances négatives
- g) diagnostic de ses comportements relationnels
- h) triangle néfaste

*MISE EN SITUATION* : Autodiagnostic - Exercices -  
Test du triangle dramatique

#### MOD 2. GÉRER SES ÉMOTIONS - CHANGER DE POSTURE

- a) automatisme de protection - 3 émotions réflexes
- b) accueillir ses émotions
- c) accueillir le changement
- d) engagement
- e) programmer sa nouvelle posture
- f) accueillir une posture positive
- g) focus

*MISE EN SITUATION* : Entraînement à accueillir ses  
émotions -Atelier pratique - changement de focus

#### MOD 3. RÉVÉLER SON PLEIN POTENTIEL Méthode : CAP'SENS@eHD

- a) faire pour avoir mauvaise piste
- b) cultiver ses points forts
- c) clarifier son cap
- d) raison d'être / ADN
- e) échelle de croissance
- f) positionner son offre / arbre de croissance
- g) étoile montante
- h) se présenter en 2 minutes/cadre

*MISE EN SITUATION* : Jeux de rôle / communiquer  
avec sa raison d'être

#### MOD 4. DONNER DE L'IMPULSION

- a) gratitude / énergie positive
- b) pleine conscience
- c) développer son intention

*MISE EN SITUATION* : Atelier pratique - pleine  
conscience

Évaluation modules 1 et 2

Évaluation modules 3 et 4

# FORMATION DIGITALE - professionnels du bien être - XSENS CLIENTÈLE

## Développez votre clientèle en révélant votre raison d'être

### MOD 5. LES FONDAMENTAUX - LA RELATION CLIENT

- a) matériel/tenue
- b) ambiance
- c) s'hydrater
- d) ponctualité
- e) disponibilité
- f) connaître son client/patient - 4 types de personnalité
- g) prendre un RDV
- h) accueillir son client/patient
- i) fiche client/patient
- j) valider la satisfaction du client /patient - prendre un RDV de suivi
- k) recommandation
- l) prendre congé

*MISE EN SITUATION* : Atelier pratique - check list des outils indispensables - jeux de rôles

### MOD 6. PLAN DE COMMUNICATION

- a) outils de communication.
  - cartes de visites
  - blog / réseaux sociaux / site internet
- b) prospection

*MISE EN SITUATION* : Co-construction carte de visites

### MOD 7. OPTIMISER LA CONSTANCE

- a) outils à votre disposition
- b) créer un automatisme de posture positive
- c) le pas-à-pas quotidien

*MISE EN SITUATION* : Atelier pratique - plan d'actions

# FORMATION DIGITALE - professionnels du bien être - XSENS CLIENTÈLE

## Développez votre clientèle en révélant votre raison d'être

### PROFIL DE L'INTERVENANT

Dominique Tremblin, cofondateur de XSENS HD, passionné par l'accompagnement de l'humain : «Développer votre savoir-être afin de pleinement développer votre savoir-faire». 6 ans de développement commercial dans des laboratoires de phytothérapies, 15 ans d'expérience en accompagnement individuel, 7 ans d'expérience en accompagnement d'entreprises. Naturopathe Heilpraktiker DE. Formateur Consultant certifié. Praticien PNL par Robert Dilts, Process Com, Certifié QVT. Conférencier.



### FINANCEMENT ET PRISE EN CHARGE

Nous sommes certifiés depuis le 18/12/2020 selon le Référentiel National sur la Qualité des actions concourants au développement des compétences mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail.

Nos actions de formation sont ainsi éligibles aux financements OPCO.

Si besoin, nous vous accompagnons pour toutes vos démarches de financement auprès de votre OPCO ou de votre service des ressources humaines.

### CONTACT

Votre interlocutrice : Hélène AUBINEAU 06 66 61 18 65

Mail : [contact@xsens-hd.com](mailto:contact@xsens-hd.com)

Organisme de formation - Déclaration d'activité enregistrée

N° 52440840544 auprès du préfet de région de PAYS-DE-LA-LOIRE

### MODALITÉS ET TARIFS HT

Digital : 690 € / pers

Si vous continuez à faire ce que vous avez toujours fait...  
vous obtiendrez encore ce que vous avez toujours obtenu...

John Maxwell

