



PROGRAMME DE FORMATION MASSAGE ASSIS

Cette formation permet d'acquérir le protocole complet du massage Amma assis. L'objectif : devenir un praticien professionnel pour intervenir en entreprises, et/ou à domicile.

Marie CÂM TÚ – ME MOUGAMADOU,
Responsable Pédagogique et formatrice

2024

www.mariecamtu.fr

Mise à jour en 08.2024

NICE INVEST – Siret 52761742700044 – mariecamtu.fr



sommaire

- 3 Pre-requis, objectifs, lieu, durée et tarif de la formation
- 4 Contenu pédagogique
- 5 Organisation
- 6 Le règlement intérieur et les CGV
- 8 Contact

À qui s'adresse cette formation

Profil du stagiaire : cette formation s'adresse aussi bien aux débutants en massage qu'aux praticiens ayant déjà pratiqué d'autres techniques de massages.

Pre-requis : comprendre et être capable de s'exprimer en français. Aucune connaissance particulière demandée.

Accessibilité aux personnes handicapées : formation accessible aux personnes en situation de handicap après étude du profil.

Objectifs de la formation

- Savoir **accueillir**, et expliquer au client le déroulement de la séance de massages
- Savoir **questionner** le client pour identifier son besoin, et les gestes et postures adaptés à ce dernier.
- Être en mesure de **délivrer** un massage complet, adapté aux besoins du client.
- Découvrir la **posture** de l'entrepreneur de massages en entreprises : approche marketing, vente, et communication.

Durée de la formation, lieu et tarif

La formation dure 21h sur 3 jours, en présentiel au cabinet situé au 52 rue des Moulins, 44 119 Treillières.

Le tarif est sur devis et le délai d'accès à la formation est de 15 jours.

Modalités de contact : par mail ou téléphone.



Contenu

Progression pédagogique

Jour 1 (7 heures)

Découverte du massage Amma

Le questionnement et l'accueil du client

Le protocole sanitaire : protéger son client, se protéger soi

Découverte et apprentissage du protocole (les 2/3 du protocole)

Remise du livret pédagogique

Jour 2 (7 heures)

Révision du jour 1

Apprentissage du reste du protocole

Conseils sur les entraînements à réaliser auprès de son entourage

Entraînements pendant 2 mois environ, une vingtaine de massages complets devront être réalisés entre le Jour 2 et le Jour 3.

Jour 3 (7 heures)

Révision du protocole complet

Perfectionnement sur certaines techniques (massage du cuir chevelu et des mains)

Apprentissage du protocole pour un massage en 5 minutes

Certification

Questions/réponses

Informations et conseils sur le métier de praticien en massage assis : marketing, vente, communication et posture.



Une évaluation des acquis sera réalisée en cours et en fin de formation, via un livret d'évaluation et une mise en situation. Un résultat supérieur à 75% des acquis valide la formation.



VIDEOS BONUS

Votre activité d'entrepreneur(se)

A l'agence, nous croyons que la réussite dans le massage assis ne se limite pas à la maîtrise technique. Être un excellent masseur ne suffit pas si vous ne savez pas vendre vos prestations. C'est pourquoi nous allons plus loin en vous offrant une véritable expertise entrepreneuriale en complément de votre formation.

Nous avons créé quatre vidéos spécifiquement pour vous aider à développer cette expertise et à transformer votre passion en une réussite professionnelle.

Ces vidéos vous sont offertes gratuitement – un véritable cadeau de notre part, car nous sommes entièrement dévoués à votre réussite. Nous voulons vous donner toutes les chances de réussir, non seulement en tant que masseur(se), mais aussi en tant qu'entrepreneur(e).

1. Se lancer avec confiance : comprendre et atteindre votre marché.

- Identifier et comprendre votre marché cible.
- Créer un pitch percutant pour présenter vos services efficacement.
- Organiser votre semaine pour être productif(ve) et éviter la procrastination.

2. Maîtriser la prospection : techniques et confiance.

- Développer votre confiance en vous et adopter le bon état d'esprit.
- Créer un discours clair et pertinent, identifier vos interlocuteurs et répondre aux objections.
- Préparer vos appels, gérer les refus et assurer un suivi efficace.

3. Communiquer efficacement : réseaux et image

- Utiliser les réseaux sociaux et physiques pour élargir votre réseau.
- Projeter une image professionnelle convaincante à travers la communication non verbale.

4. Fidéliser et développer votre réseau : stratégies avancées

- Fidéliser vos clients actuels et les transformer en ambassadeurs de votre entreprise.
- Animer et développer votre réseau de clients pour assurer la croissance de votre activité.



Ces vidéos, basées sur mon expérience, vous fourniront les bases solides pour créer et développer votre activité.

En les visionnant et en appliquant les conseils partagés, vous augmenterez considérablement vos chances de réussir en tant que praticien(ne) en massage assis et entrepreneur(e). Nous sommes engagés à vos côtés, et votre succès est notre plus belle récompense.

Organisation de la formation



Formatrice et référente pédagogique et administrative :

Marie Câm Tú est praticienne en massage assis depuis 2009. Elle est intervenue dans une centaine d'entreprises différentes, dans tous secteurs d'activités et auprès de tous profils de poste.

Formatrice depuis 2012 dans le secteur du bien-être, sur les techniques de vente, de conseils et de marketing, elle a choisi depuis 2020 de se recentrer sur le métier de praticien en massage assis en formant les particuliers et professionnels souhaitant s'orienter sur ce métier.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Livret pédagogique remis à chaque participant
- Chaises de massages ergonomiques à disposition pour apprendre le protocole
- Alternance de mise en situation entre : recevoir le massage et le délivrer.
- Travail en binôme
- Questions/réponses avec la formatrice
- Echanges entre les stagiaires
- Vidéos du massage complet et de conseils pour faciliter le développement marketing/commercial de votre future entreprise
- Disponibilité privilégiée de la formatrice par téléphone, mail et WhatsApp entre le J2 et le J3, pour répondre aux sollicitations des stagiaires.



Modalités d'évaluation

Questions orales
Mises en situation
Formulaire d'évaluation de la formation

Le règlement intérieur les CGV

1- Préambule

NICE INVEST, sous le nom commercial de "agence Marie Câmtú" est un organisme de formation professionnelle spécialisé dans le domaine du massage en entreprise et de la qualité de vie au travail.

Numéro de déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52441094344 auprès du Préfet de Région des Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

.Siège social : 52 rue des Moulins, 44 119 TREILLIERES.
SARL au capital de 100 000€ - Code APE 4333Z - SIRET : 52761742700044 - Tél. : 06 98 91 53 96 Mail : contact@mariecamtu.fr -
Site internet : <https://www.mariecamtu.fr>

NICE INVEST conçoit, élabore et dispense des formations sur l'ensemble du territoire national. Le présent Règlement intérieur a vocation à préciser certaines dispositions s'appliquant à tous les participants aux formations organisées par NICE INVEST dans le but d'en permettre le bon fonctionnement. Dans les paragraphes suivant, il est convenu de désigner par :

- Client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de NICE INVEST..
- Apprenant/e : la personne physique qui participe à une formation.
- Formation présentielle : formation réalisée en salle

2- Dispositions générales

Article 1 – Objet

Conformément aux articles L 920-5-1 et suivants et R 922-1 et suivants du Code de travail, le présent Règlement intérieur a pour objet :

- de définir les règles générales et permanentes de fonctionnement de NICE INVEST pour les formations présentielles et distancielles
- de préciser la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité et de distanciation sociale de prévention contre le Covid-19 des formations présentielles
- de formaliser les règles relatives à la discipline, notamment les sanctions applicables aux apprenants/es et les droits de ceux ci/celles-ci en cas de sanction.

3- Champ d'application

Article 2 – Personnes concernées

Le présent Règlement intérieur s'applique à tous les apprenants/es inscrits/es à une session dispensée par NICE INVEST et ce, pour toute la durée de la formation suivie, qu'elle soit organisée en présentiel ou en distanciel.

Chaque apprenant/e est considéré/e comme ayant accepté les termes du présent règlement lorsqu'il/elle suit une formation dispensée par NICE INVEST et accepte que des mesures soient prises à son égard en cas d'inobservation de ce dernier.

Article 3 – Lieux de la formation (formation en présentiel)

Quel que soit le lieu de la formation y compris dans des locaux mis à disposition par le client s'appliquent conjointement :

- le Règlement intérieur de l'établissement accueillant la formation
- le présent règlement intérieur.

4- Hygiène et sécurité (formation en présentiel)

Article 4 – Règles générales

Chaque apprenant/e doit veiller à sa sécurité personnelle et à celle des autres en respectant les consignes générales et particulières de sécurité et d'hygiène ainsi que des règles de distanciation sociale de prévention du COVID en vigueur dans les lieux de formation et de pause et de détente. Toutefois, conformément à l'article R. 922-1 du Code du travail, lorsque la formation se déroule dans une entreprise ou un établissement déjà doté d'un règlement intérieur en application de la section VI du chapitre II du titre II du livre Ier du présent code, les mesures de sécurité et d'hygiène applicables aux apprenants/es sont celles de ce dernier règlement.

Article 5 – Interdiction de fumer et de vapoter

Il est interdit de fumer et de vapoter dans l'ensemble des locaux de l'établissement de formation.

Article 6 – Boissons alcoolisées

Il est interdit aux apprenants/es de pénétrer ou de séjourner dans l'établissement en état d'ivresse ainsi que d'y introduire des boissons alcoolisées.

Article 7 – Accident

Tout accident ou incident survenu à l'occasion ou en cours de formation en présentiel doit être immédiatement déclaré par l'apprenant/e accidenté/e ou les personnes témoins de l'accident, au Formateur/Formatrice présent/e.

Le règlement intérieur les CGV

Article 8 – Consignes d'incendie

Les consignes d'incendie et notamment le plan de localisation des extincteurs et des issues de secours sont affichés dans les locaux de formation de manière à être connus de tous les apprenants.

5- Discipline

Article 9 – Horaires des formations

Les horaires de formation en présentiel ou en distanciel sont fixés par NICE INVEST et portés à la connaissance des apprenants sur la convocation à la formation. En cas d'absence ou de retard, les apprenants doivent avertir NICE INVEST ainsi que l'employeur.

Article 10 – Assiduité à la formation

Lors des formations présentielles ou distancielles, les apprenants ont obligation de signer la feuille d'émargement par demi-journée de formation (matin + après-midi) qu'elle soit sous format papier ou dématérialisée. En cas d'absences pour motifs impérieux, une solution pourra être envisagée afin de réaliser la formation en distanciel ou de reprogrammer la formation.

Article 11 – Tenue et comportement

Les apprenants sont invités à se présenter sur le lieu de formation en tenue décente et dans tous les cas, à avoir un comportement correct à l'égard de toute personne présente.

Article 12 – Information et affichage

La circulation de l'information se fait par affichage sur les panneaux prévus dans les lieux physiques de formation.

Article 13 – Usage du matériel

Chaque apprenant a l'obligation de conserver en bon état le matériel qui lui est confié en vue de sa formation. Les apprenants sont tenus d'utiliser le matériel conformément à son objet. L'utilisation du matériel à d'autres fins, notamment personnelles, est interdite sauf pour le matériel mis à disposition à cet effet. A la fin du stage, l'apprenant/e est tenu/e de restituer tout matériel et document en sa possession appartenant à NICE INVEST sauf les documents pédagogiques distribués en cours de formation.

Article 14 – Documentation pédagogique

Les contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par NICE INVEST pour assurer les formations ou remis aux apprenants sont protégés par la propriété intellectuelle et le copyright. A ce titre, le client et l'apprenant/e s'interdisent de transformer et de reproduire tout ou partie de ces documents.

Article 15 – Confidentialité

NICE INVEST, le client et l'apprenant/e s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la formation.

Article 16 – Vol ou endommagement des biens personnels des apprenants/es

NICE INVEST décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration des objets personnels de toute nature déposés par les apprenants/es dans les locaux de formation.

Article 17 – Sanctions et procédure disciplinaire

Tout manquement de l'apprenant/e à l'une des prescriptions du présent Règlement intérieur pourra faire l'objet d'une sanction. Constitue une sanction toute mesure, autre que les observations verbales, prises par le directeur de NICE INVEST ou son représentant, à la suite d'un agissement de l'apprenant/e considéré/e par lui comme fautif, que cette mesure soit de nature à affecter immédiatement ou non, la présence de l'intéressé/e dans la formation ou à en mettre en cause la continuité. Aucune sanction ne peut être infligée à l'apprenant/e sans que celui-ci/celle-ci ait été informé/e au préalable des griefs retenus contre lui/elle.

6- Publicité

Article 18 – Information

Le présent règlement intérieur contenu dans les Livrets d'accueil Apprenant/e est remis à chaque apprenant/e avec sa convocation.

Le règlement intérieur les CGV

7 - Conditions générales de vente

Devis et attestation

Pour chaque formation, la société NICE INVEST s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, et signé, avec la mention « Bon pour accord ». À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation peut lui être fournie.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes. La société est exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts.

Le paiement est à effectuer en 2 fois : un premier servant d'acompte (chèque non encaissé) puis le solde en début d'exécution de la prestation. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

Prise en charge

Si le client bénéficie d'un financement par un Opérateur de Compétences (OPCO), il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société NICE INVEST ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure prévus. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par e-mail à l'adresse marie@mariecamtu.fr. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 50% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 100% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société NICE INVEST ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant la dynamique de groupe ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les livrets de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société NICE INVEST sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société NICE INVEST et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Nantes.



***Je suis à votre
écoute !***

Votre **Contact**



06 98 91 53 96



contact@mariecamtu.fr



www.mariecamtu.fr



52 rue des Moulins, 44 119 Treillières