

Marketing Psychothérapie

Reconnue pour 11h de formation continue par l'OPQ #RA01673-16



OBJECTIFS GÉNÉRAUX

1 Bâtir une pratique privée en psychothérapie en se basant sur les connaissances actuelles en marketing

2 Comprendre les enjeux éthiques de vendre ses services de psychothérapie

3 Diversification de ses services: maintenir un équilibre de bien-être

4 Gestion de ses finances, taxes & assurances: Comprendre sa pratique privée

BONI

Réflexion sur sa volonté de débiter ou augmenter sa pratique privée

Démarrez, recommencez ou revigorez votre cabinet

Formation pour psychothérapeutes en pratique privée (en ligne)

Description de la formation

Cette formation vous permettra de connaître les outils de publicité de la présente génération et vous outiller face à l'évolution de la pratique privée en psychothérapie. Le **référencement sur Internet** est devenu essentiel, mais il y a **plusieurs autres stratégies spécifiques** à connaître pour percer le marché de la psychothérapie. Vous serez amené à réfléchir à votre image professionnelle et l'utiliser à votre avantage pour créer **une pratique qui vous démarquera** parmi les nombreuses psychothérapeutes. Vous apprendrez aussi les connaissances requises pour gérer par vous-même votre pratique privée: impôts, assurances, gestion de ses finances, logiciels de tenue de dossier et plus encore. Être autonome permet de sauver temps et argent. La **diversification de sa pratique** et les avantages de celle-ci seront abordés. Cette formation abordera aussi les **enjeux éthiques et l'influence sur nos interventions thérapeutiques** de la méconnaissance de la publicité et la gestion de ses finances.



Expérience du formateur

Francois est sexologue depuis 2010 et psychothérapeute. Il a ouvert un bureau offrant des services de relation d'aide pour finalement ouvrir sa pratique de thérapie suite à sa maîtrise en 2012.

En moins d'un an, François a réussi à ouvrir une clinique privée à temps plein comme psychothérapeute, à offrir des conférences et ateliers seul et en collaboration avec d'autres sexologues de plus de 12 ans d'expérience. Il est régulièrement présent dans les médias (radio, télévision, documentaires, publication d'articles sur la sexualité). Depuis 2010, il a enseigné les cours de déontologie et éthique, sexualité et professionnalisme, relation thérapeute-client et de relation d'aide à 3 écoles différentes de naturopathie et de massothérapie. Il forme aussi des étudiants en médecine de l'université de Sherbrooke en matière de sexualité. Il est concepteur et animateur d'une websérie intitulée [Éducation sensuelle et érotique](#). **En 5 ans, il a réussi à doubler ses revenus par le marketing.**

Clientèle visée:

Commencez-vous votre pratique ou voulez-vous simplement avoir plus de clients dans votre bureau? Cette formation s'adresse à vous. Choisissez le contenu selon vos besoins et objectifs professionnels.

Recevez GRATUITEMENT à l'achat d'un ou plusieurs modules la série suivante

Réflexion sur sa volonté de débiter ou prendre de l'expansion de sa pratique privée

1. Relation avec le marketing
 1. Thérapeute en bureau privé = entrepreneur
 2. Thérapeute en comparaison à d'autres professionnels
 3. Payer pour aider les autres VS payer pour offrir un service
 4. Dépenser de l'argent en publicité VS bénéfices inconnus

2. Confiance de commencer ou prendre de l'expansion
 1. Je pense que je peux VS Je sais que je peux
 2. Gérer soi-même et déléguer des tâches
 3. Prendre des décisions selon les émotions plutôt que les connaissances
 4. Possibilité de faillite

3. Relation avec les finances
 1. S'engager autant sur les techniques thérapeutiques que la santé de ses finances
 2. Comprendre ses finances; c'est bien gérer sa pratique privée.
 3. Peur de la gestion de ses finances
 4. Manque de connaissances en finance crée de l'anxiété
 5. Méconnaissance de sa situation financière crée potentiellement une faillite ou des opportunités manquées

Objectifs spécifiques

1. Bâtir une pratique privée en psychothérapie en se basant sur les connaissances actuelles en marketing

- 1.1. Choisir son bureau de manière stratégique
 - 1.1.1. Éléments à considérer
 - 1.1.2. Avantages et désavantages d'avoir plusieurs bureaux
 - 1.1.3. Équipe multi ou interprofessionnel vs seul

- 1.2. Publicité Internet & référencement professionnel
 - 1.2.1. SEO
 - 1.2.2. Construire son site Internet
 - 1.2.3. Médias sociaux
 - 1.2.4. Joindre des associations : ASQ, OPSQ, OPQ, APQ
 - 1.2.5. Branding (logo, cartes d'affaires, slogan, spécialisation)
 - 1.2.6. Compétition et coopération avec d'autres psychothérapeutes
 - 1.2.7. Créer un réseau de professionnels
 - 1.2.8. Ressources de marketing

- 1.3. Nouvelle réalité de la psychothérapie
 - 1.3.1. Demandes et besoins des clients
 - 1.3.2. Horaire des clients et celui du psychothérapeute
 - 1.3.3. Offre et demande (prix des services)
 - 1.3.4. Les clients d'aujourd'hui ne sont pas les clients de demain
 - 1.3.5. Coaching, thérapie court terme et long terme
 - 1.3.6. PAE, Le Levier, prix réduit selon salaire du client
 - 1.3.7. Séance webcam (Enjeux éthiques, efficacité, problèmes techniques, modes de paiement à distance)

2. Comprendre les enjeux éthiques de vendre ses services de psychothérapie

- 2.1. Relation avec l'argent et l'efficacité thérapeutique
 - 2.1.1. Confrontation des clients
 - 2.1.2. Politique d'annulation et retard en lien avec l'alliance thérapeutique
 - 2.1.3. Peur de perdre des clients et nos interventions thérapeutiques
 - 2.1.4. Habillement, décor, style et image du psychothérapeute

- 2.2. Apprendre à se vendre de manière éthique et professionnelle
 - 2.2.1. Apprendre à vendre ses services de manière éthique
 - 2.2.2. Quelles sont mes qualités?
 - 2.2.3. Quelle est ma spécialité professionnelle?
 - 2.2.4. Quelle clientèle voudrais-je avoir dans mon bureau?
 - 2.2.5. Comment est-ce que je me distingue des autres psychothérapeutes?
 - 2.2.6. Quel est mon style d'intervention?
 - 2.2.7. Quelles sont mes limites?
 - 2.2.8. Combien est-ce que mes services valent réellement?

Objectifs spécifiques

- 2.3. Importance de la formation professionnelle spécialisée et supervision
 - 2.3.1. Coûts et bénéfices
 - 2.3.2. Choisir son superviseur et ses formations continues
 - 2.3.3. Référencement interprofessionnel et témoignages des clients
 - 2.3.4. Au-delà des obligations de son ordre professionnel

3. Diversification de ses services: maintenir un équilibre de bien-être

- 3.1. Diversification de ses services
 - 3.3.1. Conférences
 - 3.3.2. Formations
 - 3.3.3. Supervision
 - 3.3.4. Ateliers
 - 3.3.5. Enseignement
 - 3.3.6. Séances webcam
 - 3.3.7. Clientèle ethnique et anglophone
 - 3.3.8. Pink spoon marketing
 - 3.3.9. Séance intense de trois heures
 - 3.3.10. Engager d'autres thérapeutes
 - 3.3.11. Vente de produit en ligne (vidéos)
 - 3.3.12. Auteur de livres - séminaires

4. Gestion de ses finances, taxes & assurances: comprendre sa pratique privée au plan légal

- 4.1. Assurances
 - 4.1.1. CSST
 - 4.1.2. Assurance professionnelle
 - 4.1.3. Assurance invalidité
 - 4.1.4. Assurance civile
 - 4.1.5. Assurance de ses biens matériels
- 4.2. Finance
 - 4.2.1. Taxes de vente, ITC et RTC
 - 4.2.2. Impôt et déduction (liste complète)
 - 4.2.3. Gestion de ses propres finances et dépenses VS comptable
 - 4.2.4. Travailleur autonome VS salarié vs contrat
 - 4.2.5. Tenue de dossier informatique (Nouveaux outils technologiques)
 - 4.2.6. Faire ses propres impôts vs comptable
 - 4.2.7. Revenu, dépenses et profit de votre entreprise

[PROCUREZ VOUS LA FORMATION](#)

TÉMOIGNAGES SUR LA FORMATION

Je voulais simplement te mentionner que j'ai suivi la formation du module 3 et j'ai adoré! Je comprends qu'elle était surtout destinée aux psychothérapeutes, mais ça m'a rejoint aussi en tant que psychothérapeute en relation d'aide. J'ai aimé ton approche, tes précisions et tes conseils pour bien évoluer en tant que professionnel.

Merci beaucoup!

- **Véronique, sexologue**

J'ai vraiment apprécié cette formation très détaillée et concrète. Elle m'a fait réfléchir, car le fonctionnement au public et au privé est différent pour plusieurs aspects. J'ai commencé à prendre des cas au privé et je peux déjà percevoir ces différences et ce que je vais devoir travailler sur moi-même pour réussir.

- **Sandra, Infirmière & psychothérapeute**

J'apprécie grandement la pertinence du contenu; très aidant!

- **Émilie, Travailleuse sociale & psychothérapeute**

Une formation que j'ai grandement appréciée et dont les réflexions continueront de me porter vers une mise en action éventuelle pour la diversification de ma pratique.

- **Isabelle, psychologue**

Votre présentation sur la pub web et le marketing était particulièrement intéressante pour moi
Je vous remercie

- **Clément, Médecin & psychothérapeute**

Félicitation, très intéressant et utile.

- **Richard, Sexologue & psychothérapeute**