



Ecole Nationale de massage

Paris | Nantes | Bordeaux | Toulouse | Marseille | Nice | Lyon | Strasbourg | Lille

Formation professionnelle MASSEUR BIEN-ETRE

*L'expertise technique en massage et le succès commercial de
votre future activité de masseur/masseuse*



Les 8 raisons de choisir la formation professionnelle Masseur Bien-Etre à l'ECOLE AZENDAY

Du choix de votre formation dépend le succès de votre avenir professionnel, prenez le temps de lire les 8 points suivants :

1 – De nombreux stagiaires du Cours « Masseur Bien-Etre » AZENDAY en activité professionnelle pérenne depuis plus de 15 ans

Notre école a une forte expertise dans la formation de qualité qui mène vers un emploi durable, en tant que salarié.e ou à son compte ! N'hésitez pas à aller lire les commentaires des anciens sur Instagram ou Google.

2 - Un accompagnement efficace vers l'emploi, y compris pour les personnes en reconversion professionnelle

La fondatrice d'AZENDAY connaît parfaitement et partage avec vous la réalité et les enjeux actuels du métier de masseur.

- Elle a été la masseuse de Canal + pendant 10 ans, en plus de sa clientèle personnelle. C'est elle qui enseigne le module Aide à la Création d'Entreprise, volet commercial/marketing et qui vous donne les clés pour réussir votre projet professionnel et faire de vous, au-delà d'un masseur ou d'une masseuse expert.e, un.e chef d'entreprise qui réussit.

- Un coaching en prise avec la réalité actuelle du métier : Elle vous fait aussi bénéficier des retours d'expériences professionnelles et des bonnes idées de la communauté des anciens stagiaires Azenday devenus Masseur/Masseuse Bien-Etre professionnels.

- L'Ecole dispose de partenariats avec des SPAS dans toute la France depuis plusieurs années pour vous aider à trouver votre stage en entreprise et nouer des liens professionnels pour l'avenir.

3 - Un enseignement en massage inégalé, authentique et rigoureux, quelle que soit la ville

- La fondatrice d'AZENDAY est certifiée dans les pays d'origine des grandes traditions de massage Bali, Inde, Hawaï, Thaïlande en plus de 3 années de Shiatsu en France et de nombreuses formations en Europe... Elle forme elle-même en cours particulier les formateurs des 9 écoles AZENDAY qui ont plusieurs années d'expérience et une expertise multi-techniques.

4 - Une formation flexible qui s'adapte à vos contraintes

- L'entrée est permanente toute l'année et c'est vous qui choisissez vos dates dans notre calendrier.

- Une même technique revient plusieurs fois dans l'année, vous laissant beaucoup de souplesse pour choisir celle qui vous convient le mieux.

- Vous pouvez échanger gratuitement deux techniques de massage à l'inscription (le nombre d'heures initial doit être au minimum égalé).

5 - Une supervision de chaque instant pour que vous donniez le meilleur à vos clients

- Travail en petit groupe (maximum 12 participants en province, 10 à Paris)

- Les formateurs vous corrigent en permanence et reprennent vos gestes imprécis avant même que vous n'ayez besoin de poser des questions.

6 – Une prise en charge à étudier ou un paiement échelonné possible : nous consulter

7 - Un lien facile avec l'école et un extranet à votre disposition

- Nous sommes joignables à tout moment de 9H30 à 13H et de 14H à 17H30, du lundi au vendredi, par téléphone, sms, email et nous sommes toujours heureuses de vous accompagner.

- Vous disposez d'un extranet personnel Azenday qui vous donne toutes les infos pour votre formation et qui archive vos documents administratifs de formation.

8 – La possibilité de suivre les modules dans des villes différentes

Si cela vous arrange, vous pouvez combiner des villes, l'enseignement est le même dans toutes nos écoles. Nous consulter pour le tarif.

Programme de la Formation professionnelle MASSEUR BIEN-ETRE

Programme de la formation : La formation dure 437H en 3 grands modules, dont 3 semaines de stage en entreprise, 81H de pratiques attestées et un examen final.

Module 1 : Prise en charge des prospects et clients en vue de la réalisation de prestations de massages bien-être

Programme de Formation module 1 : Accueil et prise en charge des clients : 14H en distanciel

Accueillir un client

Comprendre les enjeux de l'accueil client, notamment pour les personnes en situation de handicap, adopter un langage professionnel, s'appuyer sur un protocole d'accueil, s'adapter au client, présenter son offre de façon concise, claire et attractive (présentation des techniques de massages enseignées : caractéristiques, objectifs, bienfaits et contre-indications, discours et arguments pour les présenter au client), assurer la sécurité des clients, gérer son agenda.

Recueillir les attentes et besoins d'un client

Les clés pour mener une observation visuelle du client et un questionnement ciblé de façon à comprendre ses attentes et ses besoins et à prendre en compte un éventuel handicap, construire et renseigner les éléments de la fiche pré-séance du client, s'assurer que les attentes du client ont été bien comprises.

Proposer une séance de massage idéale

Les critères pour analyser les attentes/besoins recueillis auprès du client.

La transformation de l'analyse des besoins en proposition de séance idéale en s'appuyant sur sa carte de massage pour construire un plan de séance, en sachant l'adapter fonction d'un handicap éventuel. Proposition d'un plan de séance au client et recueil de son adhésion.

Module 2 : Réalisation de prestations de massages bien-être sur les clients

Programme de Formation du module 2.1 : Les fondamentaux du métier de masseur - 7H en distanciel

L'histoire du massage à travers le monde

Les grandes traditions de massage, les différents contextes de la pratique en fonction des pays, les études sur les bienfaits du massage en général.

Le métier de masseur

Les différentes façons de l'exercer, les différentes compétences nécessaires, les qualités requises, les réalités du métier, la posture et l'éthique professionnelle du masseur, notamment envers les personnes porteuses de handicap, les notions d'attention et d'intention.

Les matériels indispensables

Les types de matériels de massage en fonction des massages et des lieux d'activité, les différents matériels pour la gestion de son activité, les fournitures consommables nécessaires.

La préparation de la salle de massage

Préparer la salle de massage, les matériels, les fournitures et produits, créer les conditions pour un environnement confortable, préparer une ambiance immersive polysensorielle selon les types de massages.

L'installation du client

L'accompagner dans la pièce de massage avec une prise en charge spécifique en cas de handicap, lui mettre à disposition les fournitures nécessaires et lui indiquer comment se préparer, vérifier sa compréhension des instructions d'installation

Les règles d'hygiène et sécurité

Pour le client et pour le masseur

La gestion des stocks

Les outils et la méthode pour gérer son stock de matériels et de fournitures pour éviter les ruptures

Programme de Formation du module 2.2 : Les clés du masseur pour prévenir la fatigue et les TMS - 7H en distanciel

Introduction sur les risques liés aux TMS et les implications pour l'activité du masseur

Conseils de pratiques pour acquérir/entretenir une bonne condition physique pour une pratique professionnelle du massage dans la durée

Règles à adopter pendant les séances :

- Les notions d'ergonomie
- Les règles posturales du masseur en fonction des gestuelles et du type de massage (sur table, sur chaise, au sol)
- L'utilisation rationnelle des outils de travail
- Les exercices pour maîtriser un bon encrage, une bonne intention
- Diverses astuces pour être plus endurant
- Techniques de récupération physique après les séances

Programme de Formation du module 2.3 : Maîtriser les techniques de massages indispensables pour une activité polyvalente et diversifiée : 178H en présentiel

Les techniques de massage enseignées permettent d'acquérir toutes les compétences et les outils pour répondre à toutes les demandes récurrentes des clients (relaxation, détente musculaire, dynamisation...) et être capable de travailler avec tout type de public (clients à domicile, clients en cabinet, séances en entreprise, sportifs...)

Pour chaque technique de massage, l'apprentissage se fait sous forme de démonstrations suivies de la pratique en binôme des participants supervisée par le formateur.

Détail des formations pratiques en présentiel :



Californien

Massage le plus demandé en France. A l'huile, sur table.

Ensemble de différents effleurages lents, très cocoonings, très enveloppants.



Suédois

Le grand classique des massages à l'huile sur table.

Détente musculaire profonde grâce aux pétrissages et à des manœuvres puissantes. Travail du dos très détaillé.



Réflexologie plantaire thaïlandaise

Massage sur table, habillé. Détente musculaire du pied et revitalisation de l'énergie des organes et du corps en général.

2 serviettes éponges et le bâtonnet thaïlandais offerts.



Ayurvédique

Massage indien abhyanga, à l'huile chaude, sur table.

Enveloppant et rythmé, il fait circuler l'énergie (le prana), revitalise et purifie.



Thaï traditionnel

Massage habillé, au sol. Digitopuncture et étirements.

Très complet. Détente et vitalité puissantes et durables.

Se pratique facilement partout.
2 serviettes visage offertes



Amma assis

Massage habillé, sur chaise.

Incontournable pour le massage en entreprise ou en événementiel.

Séance efficace de 15 mn.



Lomi Lomi

Massage hawaïien à l'huile, sur table.

Ses longs effleurages avec les avant-bras sont très cocoonings. Il apaise le corps et l'esprit.



Balinais

Massage à l'huile, sur table. Rituel du bain de pieds.

Enveloppant, profond et rythmé, dénoue les tensions et redonne de l'énergie.



Anatomie pratique

Théorie et palpation des principaux muscles, os et organes.

Indispensable pour votre crédibilité et la qualité de vos massages.

INCLUS dans la formation : 10H de perfectionnement !

Elles vous permettent de réviser des parties de protocole, des gestes oubliés ou incertains mais aussi de poser toutes les questions qui vous viennent après les formations et vos entraînements.

Programme de Formation du module 2.4 : Formation en Anatomie et Physiologie - 21 H en présentiel

Anatomie :

- Le squelette : les os et les articulations
- Les muscles principaux du rachis cervical, thoracique et crânien (leurs noms, insertions et mouvements)
- Les différents troubles musculo-squelettiques et la possibilité ou non de leur prise en charge par le masseur bien-être
- Les muscles des membres supérieurs et inférieurs (leurs noms, insertions et mouvements)
- Des techniques de massage pour prendre en charge diverses dysfonctions non thérapeutiques

Physiologie :

Le fonctionnement des grands systèmes du corps : digestif, neurologique, cardiaque, pulmonaire, urinaire, endocrinien et lymphatique.

AZENDAY Nationale de massage - 01.46.36.11.11 – inf@formation-massage.com
Paris | Nantes | Bordeaux | Toulouse | Marseille | Nice | Lyon | Strasbourg | Lille

Module 3 : Création et développement d'une activité de Masseur Bien-Etre

Programme de Formation du module 3.1 : Aide à la Création d'Entreprise, volet juridique, fiscal, social, comptable : 7H en distanciel

Les aspects et démarches pour créer son activité en toute conformité et sérénité.

- Les avantages/inconvénients des statuts et la responsabilité du dirigeant pour chaque régime et statut social et fiscal
- L'espace personnel URSSAF, le contenu d'une déclaration d'activité, les documents à fournir
- Les différentes aides à la création d'entreprise et comment les demander
- Les possibilités de financement des formations pour la formation continue
- Présentation de la protection sociale, des régimes de prévoyance, de la protection volontaire
- Présentation du fonctionnement des montants à déclarer aux différents organismes
- Présentation des spécificités de la comptabilité du micro-entrepreneur, documents obligatoires
- Utiliser un système de gestion optimisé : factures, livre des recettes, registre des achats, devis, encaissements, contrats de prestation
- Présentation des obligations juridiques, commerciales et administratives du micro-entrepreneur
- Présentation de démarches annexes

Programme de Formation du module 3.2 : Aide à la Création d'entreprise, volet marketing et commercial - 14H en distanciel

Les moyens et actions à mettre en œuvre pour créer sa clientèle, la fidéliser et rendre son activité pérenne dans le temps.

- Les enjeux commerciaux du secteur du massage en France

Les réflexes à avoir pour endosser la posture de chef d'entreprise : l'état d'esprit à cultiver, ses différents rôles et leurs enjeux

La stratégie Marketing

- Les critères pour définir son positionnement et identifier ses clientèles-cibles, dont les personnes en situations de handicap
- Les éléments pour définir son concept
- Les différentes sources de revenus possibles pour les masseurs et leurs caractéristiques
- Les outils et démarches pour développer ces différentes sources de revenus
- Les clés du mix-marketing pour déterminer les tarifs de ses prestations

Les stratégies marketing et commerciales d'acquisition

- Créer sa clientèle B to B
- Créer sa clientèle B to C
- Mettre en œuvre des actions commerciales pour déclencher les actes d'achats
- Mettre en œuvre des actions de communication pour se faire connaître auprès de nouveaux clients

Les stratégies marketing et commerciales de fidélisation

- Auprès de la clientèle B to B d'une part et B to C d'autre part
- Appliquer la règle numéro 1 de la fidélisation

- Faire vivre son fichier clients à bon escient
- Mettre en œuvre des actions marketing spécifiques à la fidélisation
- Mettre en œuvre des actions commerciales spécifiques à la fidélisation
- Mettre en œuvre une stratégie d'amélioration
- S'assurer que ses prestations correspondent toujours aux attentes des clients
- Assurer une bonne gestion des stocks de fournitures et de matériels

La construction d'un business plan

- Présenter de façon concrète et organisée son activité avec des hypothèses sur 3 ans et selon 3 niveaux.
- Identifier les risques à prendre en compte et déterminer les mesures à mettre en place pour les prévenir et les chiffrer.

Les pratiques attestées : 81H

Vous analyserez plusieurs heures de séances que vous effectuerez tout au long de votre formation, chez vous sur des personnes de votre entourage, pour décrire si vous avez la bonne écoute, les bonnes propositions de séances et une pratique fluide de vos techniques de massage.

Le stage en entreprise : 105H

Ce stage vous plongera dans la réalité du métier et vous permettra de vivre en direct l'accueil, la préparation de la salle et des matériels, la pratique du massage et tout ce qui est nécessaire auprès de vrais clients. C'est un tremplin formidable pour la suite !

NB : nous avons une liste de **SPAS partenaires** mais vous pourrez choisir un autre SPA à votre convenance.

L'examen final : 3H

A la fin de votre formation, vous passerez votre examen final devant un jury de professionnels du secteur pour les 3 modules de formation.

Si vous validez l'examen des 3 modules, vous pourrez devenir **Masseur Bien-Etre agréé par la Fédération Française de Massage Bien-Etre** sans repasser d'examen (adhésion obligatoire, nous consulter).

Votre avenir professionnel commence maintenant !
Rejoignez l'Ecole AZENDAY pour vous accompagner
vers vos futurs commentaires clients

5*****