



## **MENTORAT PRIVÉ EN POSTUROLOGIE**

**Résultats garantis  
ou argent remis!**



Ce n'est pas le succès qui **rend heureux**, vraiment pas. Le succès, c'est **faire ce qui vous rend heureux**, bien travailler et avoir une vie riche. »

- Philip Seymour Hoffman

A dark grey silhouette of a human figure, showing the head, neck, shoulder, and arm, positioned on the left side of the slide.

Tu es posturologue et tu cherches à développer ton entreprise?

Tu as des questions d'ordre théorique, technique et en lien avec tes patients?

Tu entretiens des patients qui, parfois, ne reviennent pas pour les suivis?

**Cette formation mentorat  
a été conçue pour toi!**

**CIES – Mentorat : une nouvelle formule  
qui garantit les résultats!**

A solid blue horizontal bar located at the bottom right of the slide.

A dark grey silhouette of a human figure, showing the head, neck, shoulder, and arm, positioned on the left side of the slide.

Bonjour! Je me présente!

Je suis **Mathieu Boulé**, D.O., mais surtout posturologue, depuis plus de 15 ans. Je suis formateur pour le **CIES en Amérique du Nord** et cela fait des années que je mets au point une formule gagnante en ce qui a trait à la mise en marché de la posturologie!

Les posturologues que je rencontre sont compétents au niveau technique, mais c'est souvent dans la mise en marché que ça se corse.

- **Ils ont parfois de la difficulté à développer leur entreprise.**
- **Ils se demandent pourquoi les patients ne reviennent pas pour les suivis.**
- **Ils se demandent comment attirer les patients et les amener à se convertir à cette approche nouvelle et différente!**

**VOUS AVEZ DES QUESTIONS? J'ai les réponses et, de surcroît, je garantis les résultats!**

A solid blue horizontal bar located at the bottom right of the slide.

Voici le plan de match! On se rencontre une fois par semaine, sur 6 semaines.

## Session 1 – Semaine 1 (60-75 minutes)

- S'identifier comme posturologue :
  - Site web.
  - Réseaux sociaux.
- Définir la posturologie pour vos patients.
  - Site web.
  - Réseaux sociaux.
- Décrire les bénéfices de la posturologie pour vos patients.
  - Site web.
  - Réseaux sociaux.
- Remise d'outils didactiques pour la compréhension visuelle des patients.
  - Posture et douleur.
  - Posture et stress.
  - Posture et santé globale.
- ACTION :
  - Comment céduer 3 rendez-vous en une semaine.
  - Comment demander des témoignages de patients passés et existants.

## Session 2 – Semaine 2 (60-75 minutes)

- Définir le client cible.
- Définir la compétition.
- Travailler sur le « pourquoi » - la mission de l'entreprise.
- Bâtir la confiance avec le patient avant la rencontre initiale.
  - Communication via courriel.
- Déroulement de la session initiale :
  - Écoute du patient :
    - / Cibler l'objectif, le sous-objectif et le sous-sous objectif
    - / Demander les obstacles à l'atteinte des objectifs
    - / Cibler le coût de la non-action
    - / Offrir la solution : le programme de reprogrammation posturale globale



### **Session 3 – Semaine 3** (60-90 minutes)

- Déroulement de la session initiale :
  - Pourquoi 12 mois et 18 rencontres?
  - Comment déterminer la nécessité de faire intervenir d'autres professionnels.
  - Les tests, les trouvailles et le narratif.
  - Gérer les objections.
  - La conversion – de candidat à patient.

### **Session 4 – Semaine 4**

- Calendrier de production de matériel promotionnel :
  - Type de publications
  - Fréquence de partage
  - Élaboration de matériel

### **Session 5 – Semaine 5**

- Révision des contenus de marketing développés en session 4
- Réponses aux questions en lien avec le lancement de la stratégie
- Intégration de la stratégie de courriels.
- Coup d'envoi!

### **Session 6 – Semaine 6**

- Jeu de rôles



**EN BONI**, si vous vous  
inscrivez dans les  
14 prochains jours,  
vous bénéficierez de :

- 52 courriels pré-écrits à automatiser pour vos patients
- 20 publications préparées pour vous à balancer sur les réseaux sociaux!

DEMANDE D'ENTREVUE :  
[matboule@me.com](mailto:matboule@me.com)