

## Plan de la formation

- 13h – 13h30 Accueil et présentations
- 13h30 – 14h30 Considérer les différentes clientèles et leurs besoins
- 14h30 – 15h Comprendre la diversité des problématiques en kinésiologie
- 15h – 15h15 Identifiez votre talent unique et apporter des solutions concrètes à vos client(e)s
- 15h15 - 16h15 Pause
- 16h15 – 16h45 Outils simples et pratiques pour augmenter votre passion de kinésologue
- 16h45 – 17h Conclusion et évaluation de la formation