

Organiser des réceptions post-funéraires et développer une activité spécialisée

Un parcours à distance de 14 heures sur un mois

14 h

En autonomie

4 h

En visioconférence

6 modules : capsules vidéo ou audio, supports écrits, QCM et exercices.

Travaux transmis au formateur.

À qui s'adresse cette formation

Wedding planners

Qui diversifient leur activité.

Personnes en reconversion

Dans l'événementiel et l'accompagnement.



Prérequis et accès

Projet

Un projet professionnel ou une activité existante.

Aisance numérique

Email, fichiers et visioconférence.

Équipement

Ordinateur, connexion stable, webcam et micro.

Validation

Entretien préalable, CV et test technique.

Ce que vous saurez faire à l'issue du parcours

Concevoir et organiser

Une réception post-funéraire.

Adapter votre communication

Au contexte émotionnel.

Structurer

Une offre professionnelle.

Élaborer

Un plan de développement économiquement cohérent.

Six modules, du terrain à l'activité

01

Comprendre le secteur funéraire

02

Comprendre les besoins des familles

03

Organiser une réception post-funéraire

04

Posture professionnelle

05

Gestion des réclamations

06

Développer son activité



MODULE 1 · 1 H EN AUTONOMIE

Situer la réception dans le parcours funéraire

Étapes des obsèques, acteurs, cadre et limites du rôle.

Distinguer

Cérémonie formelle	Réception informelle

Capsule, analyse d'un parcours famille, QCM.

MODULE 2 · 1 H 30 EN AUTONOMIE

Repérer les besoins explicites et implicites

Réactions au deuil, dynamiques familiales, écoute.

Choisir une communication adaptée

Étude de situation anonymisée, fiche d'analyse, QCM.





MODULE 3 · 2 H 30 EN AUTONOMIE

Concevoir une réception complète

Lieu, prestataires, devis, budget et logistique.

Planning, coordination, plan de secours.

Dossier de réception, planning et check-list avec retour du formateur.

MODULE 4 · 1 H 30 EN AUTONOMIE

Adopter la bonne posture

Tact, discrétion, confidentialité et éthique

Juste distance et gestion des conflits familiaux.

Simulation guidée, choix argumentés, QCM.

Transformer une réclamation en confiance

01

Écouter

Sans interrompre, accueillir l'émotion.

02

Vérifier

Les faits.

03

Proposer

Une solution.

04

Assurer

Le suivi.

Rédaction d'une réponse, fiche de suivi, QCM.

MODULE 6 · 2 H 30 EN AUTONOMIE

Bâtir une activité viable

Marché, positionnement, modèle économique.

Prescripteurs, partenariats, prospection.

Plan d'action commercial et projection simplifiée

4 heures de rendez-vous en visioconférence

1

2 h

Lancement et prise en main.

2

2 h

Évaluation finale et restitution.

Une évaluation à chaque étape

Positionnement initial, QCM par module, travaux pratiques.

Évaluation finale de 2 h

50 %

Cas pratique

50 %

Oral à distance

Acquis validés à partir de 10/20

Attestation de réalisation, sans certification professionnelle.

Une formation accessible et accompagnée

Adaptations étudiées avant l'inscription

Supports lisibles, sous-titrage, rythme.

Réponse sous 2 jours ouvrés, aide technique si besoin.

RÉFÉRENTE HANDICAP

Isabelle Taino

agenceceleste1@gmail.com

06 86 27 94 48

VOTRE FORMATRICE

Isabelle Taino

Fondatrice de l'Agence Céleste

Expertise des réceptions post-funéraires et de la logistique.

Conception pédagogique et accompagnement de publics vulnérables.

