

COACH RÉFÉRENCE

La formation immersive pour les coachs sportifs qui veulent devenir visibles, crédibles et recommandés

PRÉSENTATION

La plupart des coachs sportifs ne manquent pas de compétences.

Ils manquent de visibilité.

Ils ne savent pas toujours se présenter efficacement, communiquer leur valeur, récolter des preuves sociales ou créer du contenu utile.

Résultat :

- Peu de recommandations
- Peu de visibilité
- Peu de demandes entrantes
- Difficulté à développer leur activité

Coach Référence a été conçu pour répondre à ce problème.

Pendant 2 jours, les participants travaillent leur positionnement, leur pitch, leur image, leurs preuves sociales et leur contenu afin de devenir des coachs que l'on remarque, que l'on recommande et que l'on choisit.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Développer un positionnement plus clair
 - Présenter son activité de manière impactante
 - Renforcer sa crédibilité professionnelle
 - Mettre en place un système de récolte de témoignages
 - Construire une présence digitale cohérente
 - Créer du contenu simple et efficace
 - Développer son aisance relationnelle
 - Construire un plan d'action concret sur 30 jours
-

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Durée : 2 jours

Volume horaire : 16 heures

Horaires : 9h00 - 18h00

Public visé :

- Coachs sportifs indépendants
- Coachs sportifs salariés
- Futurs coachs sportifs (CQP IF, BPJEPS, STAPS)
- Professionnels souhaitant développer leur visibilité

Prérequis :

Aucun prérequis technique particulier.

PROGRAMME

JOUR 1

DEVENIR REMARQUABLE

MODULE 1

POURQUOI CERTAINS COACHS ATTIRENT PLUS DE CLIENTS

Objectifs :

- Comprendre les mécanismes de visibilité
- Identifier les erreurs qui rendent invisible
- Clarifier son positionnement

Contenu :

- La guerre de l'attention
- Les erreurs les plus fréquentes des coachs
- Les fondamentaux d'une image forte
- Les 5 piliers d'un coach remarquable

Exercice :

Audit individuel de la situation actuelle.

MODULE 2

LE PITCH RÉFÉRENCE

Objectifs :

- Savoir se présenter rapidement
- Capter l'attention
- Donner envie d'en savoir plus

Contenu :

- Les erreurs de présentation
- La structure d'un pitch efficace
- Les mots qui marquent
- L'importance du verbal et du non-verbal

Exercice :

Passage devant le groupe.

Pitch filmé.

Feedback collectif.

Amélioration immédiate.

MODULE 3

POSITIONNEMENT & PERSONAL BRANDING

Objectifs :

- Clarifier son identité professionnelle
- Construire une image cohérente
- Se différencier

Contenu :

- Positionnement
- Spécialisation
- Message
- Image professionnelle
- Cohérence globale

Exercice :

Création ou amélioration du positionnement.

MODULE 4

TON IMAGE PARLE AVANT TOI

Objectifs :

- Optimiser sa présence digitale
- Renforcer sa crédibilité

Contenu :

- Instagram
- Google Business
- LinkedIn (optionnel)
- Photos
- Bio
- Éléments de confiance

Exercice :

Optimisation des profils en direct.

JOUR 2

DEVENIR RECOMMANDÉ

MODULE 5

LES PREUVES SOCIALES

Objectifs :

- Comprendre l'importance des preuves sociales
- Construire un système durable

Contenu :

- Avis Google
- Témoignages vidéo
- Études de cas
- Avant / après
- Recommandations

Exercice :

Construction du système de récolte d'avis.

Objectif :

Obtenir un maximum de témoignages et recommandations de manière éthique et régulière.

MODULE 6

CRÉATION DE CONTENU MINIMALISTE

Objectifs :

- Simplifier la création de contenu
- Produire du contenu utile

Contenu :

- Pourquoi les coachs compliquent trop le contenu
- Les erreurs fréquentes
- Instagram vs YouTube
- Les contenus qui attirent des clients

Exercice :

Création de :

- 10 idées de vidéos
 - 10 idées de shorts
 - 10 idées de contenus
-

MODULE 7

AISANCE SOCIALE & VISIBILITÉ TERRAIN

Objectifs :

- Être plus à l'aise avec les inconnus
- Développer sa présence

Contenu :

- Communication
- Présence
- Énergie
- Interactions sociales

Exercice :

Mises en situation pratiques.

MODULE 8

PLAN D'ACTION COACH RÉFÉRENCE

Objectifs :

- Passer à l'action immédiatement
- Mettre en œuvre les acquis

Contenu :

Plan d'action :

- 30 jours
- 60 jours
- 90 jours

Exercice :

Création du plan personnalisé de chaque participant.

LIVRABLES

Chaque participant repart avec :

- Son pitch finalisé
 - Son positionnement clarifié
 - Son plan de contenu
 - Son système de témoignages
 - Son plan d'action 30 jours
 - Les supports pédagogiques de la formation
-

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Études de cas
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Feedback collectif
- Travail individuel
- Analyse de profils réels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
 - Présentations orales
 - Mises en situation
 - Construction du plan d'action final
-

RÉSULTAT ATTENDU

À l'issue de la formation, le participant dispose d'une image plus claire, d'un message plus impactant, d'un système de visibilité plus efficace et d'un plan concret pour devenir un coach que l'on remarque, que l'on recommande et que l'on choisit.

FORMATION SUIVANTE

ACQUISITION CLIENTS

Une fois les fondations posées avec Coach Référence, les participants pourront approfondir :

- Prospection
- Génération de prospects
- Partenariats
- Événements
- Rendez-vous
- Système d'acquisition client