

FORMATION

VENTE & CLOSING

1 - PROGRAMME DE FORMATION

Objectifs pédagogiques : cette formation a pour objectifs d'accompagner des coaches sportifs indépendants dans le développement général de leur activité de personal training.

Plusieurs grands compétences sont abordés, à savoir :

- gérer ses tâches administratives
- se fixer des objectifs et savoir s'y tenir
- apprendre les bases de la comptabilité et de la fiscalité
- maîtriser les fondamentaux du marketing
- optimiser ses techniques de vente
- développer son offre de personal training
- développer son offre de team training
- fidéliser sa clientèle

Durée estimée : 50 h

Tarifs : 2500 €

Lieu : Basic Fit Bordeaux Intendance (4 cours de l'Intendance 33000 BORDEAUX)

Pré-requis : carte professionnelle d'éducateur sportif

Public visé : tout coach sportif indépendant souhaitant développer son activité de personal training.

Formateurs :

- GUY Thomas (BPJEPS AGFF Mention C&D / DU Préparateur Physique)
- MARTINHITA Christophe (BPJEPS AF Option B / BPJEPS Judo).

Moyens :

- formation en ligne de 8 chapitres via une plateforme LMS
- accompagnement personnalisé Road To Success en visio-conférence
- application digitale pour la mise en situation pédagogique
- évènement hebdomadaire collectif

Evaluation : QCM à la fin de la formation. Un taux de réussite de 70% est nécessaire pour valider le QCM.

Modalités d'accès : remplissage d'un formulaire d'inscription sur le site www.fptcoach.fr sans limite de délai.

Accessibilité aux personnes handicapées : oui

2 - COURS EN DISTANCIEL ASYNCHRONE INDIVIDUEL (30h) **FORMATION ONLINE VIA UNE PLATEFORME LMS**

Vente et closing

- Chapitre 1 - Psychologie de la vente
- Chapitre 2 - Prospection
- Chapitre 3 - Définir ses tarifs
- Chapitre 4 - Créer sa grille tarifaire
- Chapitre 5 - Process de vente
- Chapitre 6 - Tâches post vente
- Chapitre 7 - Objections
- Chapitre 8 - Gestion des impayés
- QCM de validation

3 - COURS EN DISTANCIEL SYNCHRONE INDIVIDUEL (10h) **ACCOMPAGNEMENT « ROAD TO SUCCESS »**

10 rdv hebdomadaires de 1h00 en visioconférence (10h00)

- Audit, débriefing et partage des avancées sur chacun des modules
- Questions/réponses relatives aux modules
- Cas concret et jeux de rôle

4 - COURS EN PRESENTIEL SYNCHRONE COLLECTIF (10h) **ACCOMPAGNEMENT**

1 rdv hebdomadaire de 1h00 en présentiel (10h)

- Le lieu du rdv est fixé directement dans la salle
- Mise en pratique du stagiaire
- Feedback et évolution