



# PROGRAMME DE FORMATION BUSINESS POUR LES COACHS

Mis à jour le 03 mars 2021

**Pré-requis** : Aucun

**Objectifs-aptitudes-compétences** :

- Savoir établir son business plan
- Maîtriser les démarches administratives en fonction du statut,
- Etablir le plan de communication
- La prospection clients / cible
- L'expérience clientèle afin d'améliorer l'accueil client et la fidélisation.

**Durée** : 3 jours (21 heures)

**Modalités - délais d'accès** :

- A compter de la signature du devis, le délai d'accès est environ de trois mois maximums.
- Le calendrier des formations est indiqué sur le site fit-university.fr
- Des sessions de formation supplémentaires peuvent être proposées au regard de la demande et du respect d'un quota minimum de cinq apprenants.

**Modalités de déroulement** :

- La formation se déroule en présentiel.
- Un quota minimum de cinq apprenants est requis pour assurer la session de formation.

**Tarifs** : 440 € en financement personnel / 660€ en prise en charge (CPF, OPCO)

**Modalités pédagogiques** :

- Support de cours,
- Vidéoprojecteur,
- Tableau blanc,
- Mise à disposition de magazines spécialisés.

**Modalités d'évaluation** :

- Quizz (Digiforma)
- Etudes de cas,
- Travaux pratiques.

**Accessibilité** : L'ensemble des installations répond aux normes d'accessibilité à tout public. En cas de situation de handicap, une étude de faisabilité sera effectuée pour proposer une formation adaptée.



## **Contenu de la formation :**

### **Journée 1 :**

- Tour de table,
- Historique du marché du fitness,
- Comment clarifier son offre et mettre en valeur sa différence,
- Quelle est ma cible ? (travail individualisé)
- Comment créer son business plan ?

### **Journée 2 :**

#### **Matin :**

- Quels sont les différents statuts d'entreprise (particularités de chacun),
- Maîtriser les démarches administratives du créateur d'entreprise,
- La gestion d'entreprise (facturation, TVA...)

#### **Après-midi**

- La prospection clients / cible
- Les tarifs,
- La communication

### **Journée 3 :**

#### **Matin :**

- Développement personnel (valeurs, relations, ...)
- Le management d'équipe, TP

#### **Après-midi :**

- La gestion clients
- L'expérience clientèle afin d'améliorer l'accueil client et la fidélisation.

- Un groupe d'échange sera mis en ligne pour partager vos expériences avec d'autres créateurs d'entreprises.

- Un accompagnement avec un référent FIT UNIVERSITY d'une heure est compris dans le forfait de la formation.