



Programme « coach-Entrepreneur Comment développer son activité de coaching ?»

Introduction

De trop nombreuses croyances laissent à penser que le coaching ne se vend pas, empêchant des personnes pourtant motivées et bien formées de vivre correctement de leur métier.

Si le rôle caricatural de « vendeur » expliquant ce qu'est le coaching n'est pas adapté, en revanche, les démarches amont de marketing, les techniques d'approche clients restent essentielles à connaître et viennent soutenir le développement de l'activité de coaching.

Un coach qui a travaillé son positionnement sur le marché et sa démarche de prospection pourra alors facilement utiliser sa posture de coach, vraie et seule spécificité de notre métier, pour transformer ses rencontres en opportunités de travail et vivre de sa passion.

Public concerné

Coachs formés, débutants ou expérimentés.

Objectifs :

- Eclairer les croyances à adopter pour réussir en coaching.
- Orienter son offre de coaching pour développer son activité.
- Identifier ce que votre offre apporte comme valeur et résultat à vos clients.
- S'entraîner à l'entretien client, de la recherche des besoins à la proposition.
- Opter pour un positionnement spécifique et communiquer pour cette cible précise.
- Etablir sa grille tarifaire et son business plan.

Contenu pédagogique :

- Le marketing du coach :
Cibler son activité sur vos compétences et votre personnalité, communiquer sur son activité.
- Trouver ses clients :
Prospecter, créer et savoir utiliser son réseau



- La démarche de vente :
Cerner les besoins, savoir initier une réponse coach et transformer l'échange en contrat.
- Le coach et l'argent

Méthodologie

- Recherches et exercices en groupes à partir de situations amenées par les participants.
- Apports pédagogiques en vue d'ancrer les acquis.
- Entraînement à partir de cas.
- Travail personnel.

La formatrice

Claudine CLÉRICI, coach professionnelle, maître praticien PNL.

