

Les bases commerciales pour les professionnels du sport et du bien-être

V.1 11/09/2025

Durée : 7h00

Tarif : 300€ HT par participant

Objectifs :

- Clarifier son client idéal et formuler une proposition de valeur mémorable.
- Structurer une offre (formats, tarification, packaging) et positionner ses prix avec éthique.
- Acquérir des leads qualifiés via des stratégies organiques (réseaux, Google Business, partenariats) et introduire le paid à bon escient.
- Convertir avec bienveillance (site/landing, réservation fluide/CRM, rendez-vous découverte, méthode SPIN, scripts de closing).
- Traiter les objections sereinement et fidéliser (preuves sociales, parrainage, upsell) avec un plan d'action 90 jours et des KPI.

Public : Indépendants du sport, de la nutrition et du bien-être souhaitant professionnaliser leur approche commerciale sans renier leur éthique.

Prérequis :

- Être en activité (ou en projet avancé) dans le coaching / bien-être BtoC.
- Disposer d'un ordinateur, d'une connexion internet stable, d'un micro/caméra et d'un accès à Zoom.
- Connaissances de base des réseaux sociaux/outil bureautique (niveau utilisateur).

Moyens pédagogiques :

- Classe virtuelle Zoom (partage d'écran, sous-salles).
- Support de formation + workbook d'exercices, scripts personnalisables et modèles prêts à l'emploi (personas, pipeline, KPI). Formation commerciale coachs
- Ateliers pratiques, jeux de rôle, cas concrets, mise en application guidée, plan d'action.

Méthodes et démarches :

- Alternance d'apports structurés (mindset, offres, acquisition, conversion, fidélisation) et d'exercices (SPIN, scripts, objections), débriefs en groupe, feedbacks croisés.
- Approche pragmatique et bienveillante, centrée résultat et éthique commerciale.

Modalités :

- Modalités d'animation : synchrone à distance (Zoom) en petit groupe.
- Évaluations : auto-positionnement initial, exercices notés (mises en situation), quiz de fin, validation du plan d'action 90 jours et livrables (persona, offre, script RDV). Attestation de réalisation transmise.
- Suivi & traçabilité : feuille d'émargement numérique, enregistrements de présence, questionnaire de satisfaction à chaud (Qualiopi).

Les bases commerciales pour les professionnels du sport et du bien-être

V.1 11/09/2025

Moyens d'encadrement de la formation :

- Formateur·rice expert·e en développement commercial BtoC pour coachs/pros du bien-être.
- Assistance technique (accès Zoom, support matériel) et assistance administrative (convocations, attestations).
- Ratio pédagogique adapté au distanciel pour favoriser l'interaction (jeux de rôle, travaux guidés).

Lieu de formation ;

En distanciel via Zoom ou en présentiel sur site.

Modalités et délais d'accès : Inscription par mail ou par téléphone au 07.84.11.75.81 ou formations@justcoaching.fr. L'accès à la formation demande un délai de 10 jours minimum.

Formateur : Dylan POHIER, responsable commercial BtoC chez Just Coaching, expert en commercialisation de prestations sportives

Financement : Cette formation est éligible aux financements des OPCO.

Accessibilité : Pour toute demande d'aménagement et/ou de compensation, merci de contacter notre référent handicap Lauric MICHELAND par mail : lauric.m@justcoaching.fr

Contact : Lauric MICHELAND - Responsable formation - 07.84.11.75.81 - lauric.m@justcoaching.fr

Les bases commerciales pour les professionnels du sport et du bien-être

V.1 11/09/2025

09h00 - 12h30 : Poser les fondations & construire l'offre

Compétences visées

- Adopter une posture commerciale éthique et alignée avec son activité.
- Définir son client idéal et formuler une proposition de valeur claire.
- Structurer son offre (formats, prix, packaging) et ses messages clés.

Programme de la formation

- 09h00–09h10 : Accueil, émargement, cadre et règles.
- 09h10–09h25 : Tour de table : attentes, contextes d'activité, objectifs individuels.
- 09h25–09h40 : Clarification des objectifs pédagogiques & fil rouge de la journée.
- 09h40–10h05 : Apports — posture & éthique de la vente pour coachs/bien-être.
- 10h05–10h20 : Wooclap — quiz express sur représentations de la “vente” (déconstruction d'idées reçues).
- 10h20–10h50 : Atelier guidé — client idéal (persona), douleurs/bénéfices, rédaction de la proposition de valeur.
- 10h50–11h05 : Débrief structuré — partage, feedbacks croisés, consolidation de la proposition de valeur.
- 11h05–11h20 : Pause.
- 11h20–12h00 : Atelier — structuration de l'offre & tarification (formats, garanties, options de paiement).
- 12h00–12h20 : Mise en forme — pitch 30s, argumentaire court, CTA.
- 12h20–12h30 : Synthèse matinée & points de vigilance.

Modalités pédagogiques

- Classe virtuelle Zoom, exposés interactifs, Wooclap, ateliers individuels & binômes, débriefs collectifs.
- Support de formation + workbook (modèles : persona, offre, pitch).

Modalités d'évaluation

- Auto-positionnement initial (attentes/objectif).
- Résultats du quiz Wooclap.
- Évaluation formative des livrables : persona, proposition de valeur, ébauche d'offre (grille de critères).

Les bases commerciales pour les professionnels du sport et du bien-être

V.1 11/09/2025

13h30 - 17h00 : Acquérir, convertir & fidéliser

Compétences visées

- Choisir et activer 2 canaux d'acquisition prioritaires avec messages adaptés.
- Concevoir un mini-tunnel (landing + prise de RDV/CRM) pour réduire le no-show.
- Conduire un RDV découverte (trame SPIN), traiter les objections et conclure avec éthique.

Programme de la formation

- 13h30–13h40 : Reprise, météo du groupe, ajustements.
- 13h40–14h00 : Apports — acquisition (organique : réseaux/SEO local/partenariats) + intro paid raisonné.
- 14h00–14h35 : Atelier — choix de 2 canaux & rédaction de messages de prospection.
- 14h35–15h10 : Apports — landing qui convertit, parcours de réservation, CRM & réduction du no-show.
- 15h10–15h15 : Micro-exercice — optimisation d'un CTA et d'un formulaire.
- 15h15–15h30 : Pause.
- 15h30–16h10 : Jeux de rôles (1) — RDV découverte (SPIN), observation via grille (écoute, questionnement, reformulation).
- 16h10–16h30 : Débrief structuré — faits observables, axes d'amélioration, grille d'observation co-construite.
- 16h30–17h05 : Jeux de rôles (2) — traitement des objections & closing éthique (prix, temps, hésitation), consolidation des scripts.
- 17h05–17h20 : Plan d'action 90 jours & KPI — objectifs, indicateurs, rituels de suivi ; engagement individuel.
- 17h20–17h30 : Évaluation finale (quiz), feedback à chaud & régulation pédagogique ; émargement de sortie.

Modalités pédagogiques

- Ateliers appliqués, jeux de rôles, co-débrieufs, modèles de scripts (RDV découverte, objections, closing), accompagnement pas à pas.

Modalités d'évaluation

- Observation en situation (grille) lors des jeux de rôles.
- Validation des livrables : script RDV, script objections, plan d'action 90 jours & KPI.
- Quiz final + questionnaire de satisfaction à chaud.
- Traçabilité Qualiopi : émargement numérique, attestation de réalisation.