



# Programme de Formation Business Development pour Coachs

**Durée totale :** 30 heures

## **Module 1 : Fondations Business et Positionnement (6h)**

### **Séance 1 : Mindset entrepreneurial et marché du coaching (3h)**

- Transition de la posture de coach à celle d'entrepreneur
- Cartographie du secteur du coaching et identification des niches rentables
- Analyse de la concurrence et positionnement différenciant
- Gestion du syndrome de l'imposteur commercial
- Exercice pratique : Définir sa proposition de valeur unique

### **Séance 2 : Structurer son offre commerciale (3h)**

- Création de packages de coaching attractifs
- Stratégies de pricing : valeur vs. temps
- Développement d'offres d'entrée, cœur et premium
- Définition d'objectifs commerciaux SMART et plan de croissance
- Atelier : Concevoir 3 offres complémentaires

## **Module 2 : Communication et Pitch Commercial (6h)**

### **Séance 3 : Élaborer un pitch percutant (3h)**

- Techniques de storytelling pour vendre du coaching
- Pitch en 30 secondes, 2 minutes et 5 minutes
- Objections courantes et réponses adaptées
- Création de propositions commerciales percutantes
- Jeux de rôle : Pitcher son offre

### **Séance 4 : Marketing digital et présence en ligne (3h)**

- Optimisation de sa présence sur LinkedIn et réseaux sociaux
- Création de contenu qui attire les clients idéaux
- Email marketing et nurturing de prospects
- Stratégies de référencement local
- Atelier : Planifier sa stratégie de contenu

## **Module 3 : Acquisition et Prospection de Clients (7h)**

### **Séance 5 : Réseautage stratégique et partenariats (3h)**

- Techniques de networking efficace (en ligne et hors ligne)
- Identification et activation de partenaires stratégiques
- Création d'un système de recommandations
- Programme d'ambassadeurs clients
- Exercice : Cartographier son réseau et identifier 10 contacts clés

### **Séance 6 : Prospection et qualification (4h)**

- Méthodes de prospection adaptées au coaching
- Qualification des prospects : identifier les bons clients
- Techniques de prise de rendez-vous
- Gestion du pipeline commercial avec des outils simples
- Indicateurs de performance à suivre (KPIs)
- Pratique : Créer son script de prospection

## **Module 4 : Vente Consultative et Conversion (7h)**

### **Séance 7 : L'entretien de découverte commercial (3h)**

- Structure d'un entretien découverte efficace
- Techniques d'écoute active et de questionnement puissant
- Identifier les besoins explicites et implicites
- Présenter son offre de manière adaptée
- Mise en situation : Conduire un entretien découverte complet

### **Séance 8 : Closing et négociation éthique (4h)**

- Techniques de closing respectueuses et authentiques
- Gestion des objections financières et émotionnelles
- Négociation gagnant-gagnant
- Finalisation de la vente et onboarding client
- Jeux de rôle intensifs : Scénarios de closing variés

## **Module 5 : Fidélisation, Systèmes et Plan d'Action (4h)**

### **Séance 9 : Maximiser la valeur client et systématiser (2h)**

- Stratégies d'upselling et cross-selling éthiques
- Transformer ses clients en ambassadeurs
- Outils CRM adaptés aux coachs (simples et efficaces)
- Automatisation du suivi client et création de processus reproductibles
- Mesurer la satisfaction et le ROI du coaching

### **Séance 10 : Plan d'action personnalisé et intégration (2h)**

- Synthèse des apprentissages
- Création d'un plan d'action commercial sur 90 jours
- Définition des priorités et quick wins
- Session de questions-réponses et coaching collectif
- Engagement pour la suite et accountability

## ■ Livrables de la Formation

Chaque participant reçoit :

- Workbook complet avec exercices et templates
- Modèles de documents (pitch deck, proposition commerciale, email sequences)
- Scripts de prospection et d'entretien découverte
- Liste d'outils et ressources recommandés
- Accès à une communauté de coachs entrepreneurs (optionnel)
- Certificat de formation

## ■ Modalités Pédagogiques

**Format** : Hybride (présentiel ou visioconférence)

**Rythme suggéré** : 3h par séance (sauf séances plus longues), 2 séances par semaine sur 5 semaines

**Approche** : 40% théorie, 60% pratique et mise en situation

**Prérequis** : Être coach certifié ou en voie de certification

Ce programme condensé en 5 modules offre une progression logique du positionnement à la fidélisation, avec un équilibre optimal entre théorie et pratique pour développer une activité de coaching prospère.