



# Réussir la création et le développement de votre entreprise de coach sportif indépendant

## Programme de Formation

### Objectifs de la formation :

- Construire son business plan
- Savoir structurer sa prestation en fonction du client (Évaluer, Structurer, programmer)
- S'appropriier les méthodes de communication efficaces et adaptées
- Construire le cadre de la prestation et relation client

<b>Dates :</b> Voir avec le Responsable recrutement	<b>Durée :</b> 2 jours soit 16 heures	<b>Horaires :</b> 09h/13h 14h30/18h30	<b>Sessions :</b> 5 à 12 personnes max
<b>Lieu de formation :</b> En visioconférence, du Siège social, 58, Chemin du Chapitre à 31100 TOULOUSE <b>Samedi 09:00-13 :00 / 14 :30-18h30 et Dimanche 08:30-13 :00 / 14 :30-18 :30</b> <b>Participer à la réunion Zoom</b> <b><a href="https://us02web.zoom.us/j/4463369667">https://us02web.zoom.us/j/4463369667</a></b> <b>ID de réunion : 446 336 9667</b>			
<b>Public concerné :</b> Personne désireuse de créer sa structure dans le domaine du coaching sportif. Les participants peuvent être en reconversion professionnelle.		<b>Prérequis :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir (ou en cours d'acquisition) Licence/Master STAPS BPJEPS AF/APT ou équivalent</li> <li>• Avoir un ordinateur et disposer du logiciel EXCEL/Word/PowerPoint</li> <li>• Caméra + micro + casque et connexion Wifi</li> <li>• Avoir une tenue de sport (souhaité)</li> </ul>	
<b>Intervenants à la formation :</b> <b>Laurent Pereira</b> <i>Président</i> <i>Coach Sportif Elite Forme &amp; Santé Toulouse Le Busca (31400)</i> <b>Thématiques d'intervention :</b> Comptabilité, juridique, communication et technique		<b>Didier Messal</b> <i>Directeur Général</i> <i>Coach Sportif Elite Forme &amp; Santé Blagnac (31700)</i> <b>Thématiques d'intervention :</b> relation client, outils pédagogiques	

### Méthodes pédagogiques

Exposé, Etude de cas,  
Mises en situations,  
Échanges de bonnes pratiques

### Moyens pédagogiques

Diaporama Powerpoint  
Support pédagogique : (Excel) business plan  
Pro-Logiciel DGD

- Modalité de suivi : Feuille d'émergence, certificat de réalisation, attestation individuelle de formation.
- Évaluation du stagiaire : Quizz DG, Grille d'évaluation pour l'étude de cas, Analyse précise de la faisabilité du projet.
- Evaluation du formateur : questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.





## SAMEDI

---

**9h00 à 13h00**

### **CONSTRUIRE SON PROJET : APPROCHE COMPTABLE ET JURIDIQUE**

**I/ Le choix du statut juridique**

- Analyse des obligations et modalités d'inscription
- L'auto entrepreneur / La profession libérale (BNC)
- Personne morale / personne physique

**II/ Les cotisations sociales**

- Les cotisations obligatoires et les cotisations non obligatoires

**III / La construction de votre Business Plan**

- Etablir ses besoins professionnels et personnels
- Connaître les moyens à mettre en œuvre
- Etablir un prévisionnel et un plan de financement
- Les obligations légales de la tenue d'une comptabilité

**IV/ Les outils de gestion**

- Tableau de bord de suivi de son activité

*Chaque stagiaire repartira avec son business plan personnalisé*

**14h30 à 17h30**

### **CONSTRUIRE LE CADRE DE LA PRESTATION, DE LA RELATION CLIENT**

**I/ Qu'est-ce que le service de coaching sportif ?**

- Définir le terme de « coach »
- Les exigences induites

**III/ Le cadre de la relation « ONE TO ONE »**

- Apprendre à se connaître (test de personnalité)
- Apprendre à connaître l'autre
- Fixer le cadre de la relation : Le contrat
- Etude de cas et mise en situation

*Chaque stagiaire saura fixer le cadre de la relation client*

**17h30 à 18h30**

### **S'APPROPRIER LES METHODES DE COMMUNICATION EFFICACES ET ADAPTEES**

**I/ Expertise du terrain et outils de communication**

- Analyse du marché et de la concurrence
- Analyse de la population cible
- Présentation des différents supports permettant de toucher cette cible

*Etudes issues de notre expérience et analyse du marché depuis 27 ans.*

# DIMANCHE

---

**8h30 à 13h00**

## **CONSTRUIRE LE PRODUIT, L'OFFRE : SAVOIR STRUCTURER SA PRESTATION EN FONCTION DU CLIENT (Evaluer, structurer, programmer)**

I/ Etude de cas, mise en situation et évaluation des stagiaires par rapport à la prise en charge personnalisée d'un prospect

- Analyse, interprétation d'un profil client
- Ajustement de ses objectifs et proposition de programmes personnalisés
- Présentation d'une semaine type (microcycle)

*Chaque stagiaire connaîtra les exigences métier et comment y répondre*

II/ Retour sur les propositions des stagiaires

III/ Débriefing sur l'offre produits en rapport avec les exigences de la clientèle

**14h30 à 16h00**

## **CONSTRUIRE LE PRODUIT, L'OFFRE : LES OUTILS PÉDAGOGIQUES SPÉCIFIQUES**

I/ Présentation et démonstration de différents outils pédagogiques (sélectionnés par l'équipe DOMICIL'GYM pour leur efficacité et leur adaptabilité pour le travail à domicile)

II/ Mise en situation et évaluation du stagiaire en situation de prise en charge pédagogique selon le profil client de l'étude de cas.

**16h00 à 18h00**

## **ORIENTER LE POSITIONNEMENT DU PROJET**

**Retour individualisé sur la formation**

*Entretien avec chaque stagiaire par les responsables de DOMICIL'GYM : feed-back sur les compétences, aptitudes perçues pour ce métier, en fonction des différents jeux de rôle et mises en situation du stagiaire pendant la formation. Lors de cet entretien sera aussi abordée : la pertinence du lieu d'implantation du service choisi par le stagiaire (en fonction de l'étude de concurrence et de l'étude de marché) et la cohérence du business plan.*

*Chaque stagiaire aura une analyse précise sur la faisabilité de son projet.*

