FORMALIS

ENTREZ DANS UN MONDE DE FORMATIONS

FORMATION TROUVER DES CLIENTS EN TANT QUE COACH OU THÉRAPEUTE

Objectif pédagogique

- Acquérir et maîtriser les notions fondamentales pour trouver des clients lorsque l'on est coach ou thérapeute

Contenu & durée

- 3 modules

- Environ 10 heures
- 100 % distanciel

Niveau

- Tout public
- Aucun prérequis

Pré-requis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
- Connexion internet

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Bienvenue dans la formation pour optimiser votre activité de coach ou de thérapeute ! Ensemble, nous allons explorer diverses stratégies et techniques pour vous aider à développer votre visibilité en ligne, attirer de nouveaux clients et fidéliser votre audience. Que vous soyez débutant ou que vous souhaitiez améliorer vos compétences existantes, cette formation vous donnera les outils et les connaissances nécessaires pour trouver des clients.

Au cours de cette formation, nous aborderons plusieurs aspects clés. Nous commencerons par vous montrer comment créer un site web attractif, en mettant l'accent sur la clarté et la pertinence de votre contenu. Vous découvrirez comment utiliser les balises de titre, comprimer les images et optimiser votre site pour les moteurs de recherche, afin d'améliorer votre visibilité en ligne.

Ensuite, nous vous verrons l'importance du marketing de contenu. Vous apprendrez à développer une stratégie de contenu pertinente et engageante, en créant des articles de blog, des vidéos, des podcasts et d'autres formes de contenu qui vous permettront de vous positionner en tant qu'expert dans votre domaine. Vous découvrirez également comment mesurer les performances de votre contenu à l'aide d'outils d'analyse, afin d'optimiser vos stratégies en fonction des résultats.

Un autre aspect crucial de cette formation sera la création d'un réseau de partenaires et de recommandations. Vous comprendrez l'importance de collaborer avec d'autres professionnels complémentaires à votre domaine, tels que des médecins, des nutritionnistes, des consultants en bien-être et des spécialistes du développement personnel. Vous apprendrez à identifier ces partenaires potentiels et à établir des collaborations bénéfiques.

Nous aborderons également des techniques de vente et de négociation spécifiques à votre activité de coach ou de thérapeute. Vous découvrirez comment gérer les objections, conclure des contrats et créer une expérience client exceptionnelle. Nous vous montrerons comment :

- Mettre en place un processus d'accueil et d'engagement des clients,
- Offrir un service personnalisé et de qualité,
- Établir une relation de confiance avec votre audience.

© Elearning Formalis 2021

Tout au long de cette formation, nous vous encouragerons à mesurer et à évaluer l'efficacité de vos actions de prospection, de marketing et de vente. Nous vous guiderons dans l'identification des KPI pertinents pour votre activité et dans l'utilisation de ces données pour prendre des décisions éclairées.

Cette formation vous fournira les connaissances et les compétences nécessaires pour optimiser votre activité de coach ou de thérapeute. Vous apprendrez à :

- Développer une présence en ligne solide,
- Attirer de nouveaux clients,
- Fidéliser votre audience,
- Vous positionner en tant qu'expert dans votre domaine.

Nous sommes convaincus que les informations et les stratégies partagées ici vous aideront à atteindre vos objectifs professionnels et à réussir en tant que coach ou thérapeute.

Prêt à commencer ce voyage passionnant vers l'optimisation de votre activité ? Alors, plongez dans les modules et préparez-vous à transformer votre pratique professionnelle.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Comprendre le marché et définir son offre

Ce tout premier module vous permettra d'explorer les tendances actuelles dans le domaine du coaching et de la thérapie. Vous comprendrez mieux les attentes et les besoins des clients potentiels, ainsi que les défis auxquels vous pourriez être confronté.

- Le marché
- Les opportunités et les défis du marché
- Définir son offre et sa proposition de valeur
- Établir des objectifs de développement commercial

Module 2 : Stratégies marketing et de communication

Dans ce module, nous allons explorer des stratégies marketing et de communication efficaces pour promouvoir vos services et attirer votre public cible.

- Construire une présence en ligne efficace
- Utiliser le marketing de contenu pour se positionner en expert
- Développer un réseau de partenaires et de recommandations

Module 3 : Approche commerciale et fidélisation des clients

Dans ce troisième et dernier module, nous explorerons comment développer une approche commerciale adaptée à votre activité, en mettant l'accent sur la gestion des objections et la conclusion de contrats.

- Développer ses compétences en vente et en négociation
- Créer une expérience client exceptionnelle
- Mesurer et optimiser ses actions de prospection

À propos de FORMALIS

Entreprise française solidaire, FORMALIS est l'organisme de formation de référence en e-learning pour toutes les personnes souhaitant développer leurs compétences dans les secteurs du bien-être, des métiers du web, marketing, immobilier, graphisme, design, écriture.

En nous choisissant comme organisme de formation, vous favorisez le développement de vos compétences et celles de vos collaborateurs tout en étant vous-même acteur responsable : pour chaque formation, une partie des frais d'inscription et des frais pédagogiques sont reversés à des programmes d'accès à l'éducation en France et dans le monde.

E-LEARNING FORMALIS, marque déposée d'ABELART PRODUCTIONS, est un organisme de formation conforme aux critères qualité des OPCO et certifié DATADOCK.

Pour plus d'informations : https://elearningformalis.fr

Pour toute demande : contact@elearningformalis.fr / 01 87 20 06 98