

« Trouver des clients en tant que Coach ou Thérapeute »



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 optimiser votre site pour les moteurs de recherche, afin d'améliorer votre visibilité en ligne.

Ensuite, nous 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.

Document actualisé le 01/03/2023



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.

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.

Public :

Tout public

Prérequis :

Aucun

Document actualisé le 01/03/2023



Durée de formation :

12 heures

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez vous rendre sur le site : <https://elearningformalis.fr>
ou nous contacter par email : equipepedagogique@elearningformalis.fr

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de

Moyen et modalité :

FOAD

Alternance de théorie et de cas pratiques

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

Moyens Techniques :

3 modules au format PDF

3 fichiers audio au format mp3

Un examen final

Notre support qui est là pour répondre à toutes vos questions

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Document actualisé le 01/03/2023



Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

QCM

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 24 heures entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à FORMALIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Bastien GIESBERGER M'Ballo SECK

Contact mail uniquement

rhf-idf@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 75 de Paris 69 rue de la Victoire 75009 Paris

0 805 800 909

contact@mdph.paris.fr

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Document actualisé le 01/03/2023

Le Prix :

99 €

Contact :

MARIN JONES Harriet
equipepedagogique@elearningformalis.fr
+ 33 1 87 20 06 98

« Trouver des clients en tant que Coach ou Thérapeute »

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

Module 1 : Comprendre le marché et définir son offre

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de réaliser une étude de marché pour définir son offre

Chapitre 1: Le marché

Chapitre 2 : Les opportunités et les défis du marché

Chapitre 3 : Définir son offre et sa proposition de valeur

Chapitre 4 : Établir des objectifs de développement commercial

Evaluation module 1

...

Module 2 : Stratégies marketing et de communication

Durée : 4 heures

Document actualisé le 01/03/2023

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'élaborer des stratégies marketing et de communication

Chapitre 1 : Construire une présence en ligne efficace

Chapitre 2 : Utiliser le marketing de contenu pour se positionner en expert

Chapitre 3 : Développer un réseau de partenaires et de recommandations

...

Évaluation module 2

Module 3 : Approche commerciale et fidélisation des clients

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la définition d'une approche commerciale et l'élaboration d'une stratégie de fidélisation des clients

Chapitre 1 : Développer ses compétences en vente et en négociation

Chapitre 2 : Créer une expérience client exceptionnelle

Chapitre 3 : Mesurer et optimiser ses actions de prospection

...

Évaluation module 3

ACCESSIBILITÉ

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de FORMALIS en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, FORMALIS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;

Document actualisé le 01/03/2023



- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de FORMALIS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CGV disponibles sur ce lien :

<https://elearningformalis.fr/wp-content/uploads/2021/04/CGV-Formalis.pdf>

Document actualisé le 01/03/2023