

# SAVOIR SE VENDRE EN TANT QUE COACH - 2025

**Durée:** 18.00 heures (2.00 jours)

**Modalités :** Formation mixte

## Profils des apprenants

- Coachs et professionnels de l'accompagnement cherchant à lancer ou développer leur activité

## Prérequis

- Expérience professionnelle de 3 ans minimum

**Accessibilité :** Toute personne en situation de handicap peut accéder à nos formations (présentiel ou en distanciel). L'accessibilité est étudiée au cas par cas par notre référente handicap Ana Borges (01 40 20 21 22 - ana.borges@ifod-cie.fr).

**Délais d'accès à la formation :** 10 jours

## Objectifs pédagogiques

- Elaborer son pitch commercial
- Clarifier son identité de coach
- Définir son offre et sa cible
- Travailler sur ses croyances limitantes et apprendre à mieux se connaître
- S'approprier les codes de communication efficaces

## Contenu de la formation

- Séminaire de 2 jours de formation en présentiel ou distanciel (14h) sur le thème « Savoir se vendre en tant que Coach » :
- J1 : Mieux se connaître pour mieux pitcher (7h)
  - Travailler sur l'élaboration et les éléments du pitch commercial, en individuel et en collectif
  - Travailler sur ses croyances limitantes liées à la vente, dans le but de s'en libérer pour se sentir plus à l'aise et ainsi passer à l'action
  - Elaborer son arbre de vie pour prendre conscience de ses valeurs, ses compétences, ses objectifs et ce dans le but de clarifier sa vision à court, moyen et long terme
  - Journée alternant travail personnel, collectif et mises en situation dynamiques
- J2 : Communiquer efficacement sur son identité et auprès de sa cible (7h)
  - Clarifier son identité de coach
  - Définir son offre et sa cible (son client idéal)
  - Comprendre les Codes de la Communication efficaces (Verbal, Non-Verbal et Para-Verbal) pour les utiliser à bon escient
  - Etablir une stratégie de vente gagnante avec un zoom sur les déclencheurs d'achats et le marketing de chacun.
  - Journée alternant travail personnel, collectif, mises en situation dynamiques et feedbacks constructifs pour que chacun puisse repartir avec son pitch abouti
- Avec en parallèle un parcours digital composé de modules préparatoires et d'ancrage sur ces sujets (4h) :
  - Questions de réflexion
  - Supports d'ancrage sur le Pitch, les croyances ressources ou limitantes, la zone de confort
  - QCM de validation des acquis
  - Séquence e-learning dédiée au développement de l'activité de Coach (Etude de marché, Business Plan, Statut, Juridique...)
- Optionnel : un accompagnement personnalisé sur demande avec un Consultant OASYS ou EXPLORYS pour le lancement de votre activité.
  - Nous consulter à l'admission pour plus d'informations.

## Organisation de la formation

### Ressources pédagogiques et techniques

- Les formations de l'IFOD et du CIE proposent aux apprenants des parcours Blended vivants et engageants aux modalités variées, centrés sur les besoins apprenants et leurs émotions avec :
- - Des apports théoriques apportés par le formateur à travers des supports de formation, pouvant être accompagnés de vidéos, photos, reportages, etc..
- - Des mises en pratique sous la forme d'exercices, études de cas, mises en situation en individuel ou en sous-groupe.
- - Des points réguliers de compréhension et actions de remédiation le cas échéant, individuelles ou collectives.
- - De l'écoute active, du questionnement, de l'accompagnement, du pilotage, de l'analyse, de la restitution, du debrief.
- - Un accès d'un an à une plateforme digitale Digiforma pour retrouver les éléments essentiels de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Une évaluation des acquis sous la forme d'un QCM est proposée à la fin de la formation pour faciliter l'ancrage des connaissances et la mise en pratique.

### Équipe pédagogique

Animation par :

- Raphael Bensaid, Formateur/Consultant Coach certifié EQ-i

Plus d'infos sur : <https://www.ifod.fr/intervenants/>

### Suivi qualité

Un questionnaire de satisfaction à chaud est envoyé aux participants à la fin de chaque séminaire via Digiforma. Cette évaluation est analysée par le service Pédagogie & Qualité pour étude, amélioration continue, suivi statistiques et mise en place d'actions correctives et tracées le cas échéant. Un questionnaire à froid est également envoyé 6 mois après la fin du parcours de formation via Digiforma.