

FORMATION FIT BUSINESS - BUSINESS DU COACH

DUREE / LIEU 4 jours / 28h - VERSOIX (CH)

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel dans les locaux de FitsPro. Pendant la formation, vous recevrez un book numérique ou papier afin de mieux suivre et de comprendre le déroulé.

Le formateur utilise 4 méthodes pédagogiques lors de cette formation.

Exposition magistrale : Cette méthode intervient sur la partie 1, 2, 3, 4, 5

Interrogative : Cette méthode se retrouve sur la partie 1, 2, 3, 4, 5

Démonstrative : Cette méthode intervient sur la partie 1, 2, 3, 4, 5

Expérimentale active : Cette méthode se retrouve dans la partie 1, 2, 3, 4, 5

CIBLE

Le public concerné est : entraîneurs, éducateurs sportifs, directeur de centre sportif, coach fitness, personal trainers qui veulent entreprendre et comprendre le mécanisme de la vente le cycle de vie d'un membre, d'un client, le management des équipes...

OBJECTIFS

La formation permet de comprendre l'évolution du management, les différentes étapes dans la création de l'entreprise, les 20 critères incontournables afin de bien démarrer dans la vente ou l'optimiser . Elle vous fera gagner 5 à 10 ans d'expérience dans la vente et la fidélisation.

La formation permet également de créer les différentes étapes du parcours client avec méthode. Bien souvent, nous pensons que le parcours démarre à l'acte d'achat. Il n'en est rien. On vous explique les différents blocs du parcours. Aucune étape n'est oubliée. Vous ressortirez avec un outil très clair, palpable et réaliste par rapport au marché.

Pierrick Limouzin, votre formateur fait remonter du terrain plus de 25 ans de vécus commerciaux. C'est un module ultra dynamique, pragmatique et enrichissant. A ne manquer sous aucun prétexte. Vous ressortez de cette formation avec une énergie débordante, des vraies astuces vécues.

VOTRE FORMATEUR

Pierrick Limouzin

Possède plus de 28 ans d'expérience dans le domaine dans le management du sport, du business avec plus de 17 ans en tant que formateur. Aujourd'hui plus de 1500 stagiaires déjà formés par Pierrick Limouzin. Plus d'une centaine de formations dans le sport, le business, la création d'entreprise, le management, la vente. Depuis Janvier 2021, Pierrick Limouzin est COO de l'entreprise Fitspro tout en gardant le développement de sa société Key Konsult depuis 6 ans dédié au développement de l'ADN, de business model, de boosteur d'entreprise et particulier.

PROGRAMME

Jour 1 : les bases accessibles du management d'équipe

Jour 2 : les 10 étapes pour monter ton business

Jour 3 : découvrir et comprendre la base du parcours client

Jour 4 : 20 critères incontournables afin de bien démarrer dans la vente ou l'optimiser

JOUR 1 - les bases accessibles du management d'équipe

1. C'est quoi le management ?
2. Manager sans se connaître est quasi impossible
3. Les indicateurs qui font la qualité du management
4. La pyramide de Maslow et ses déclinaisons (appliqués au monde de l'entreprise) (la motivation au travail) (la fidélisation des salariés)
5. les 5 facteurs d'autorité
6. la transmission d'un message
7. 5 stratégies pour les nouveaux managers opérationnels
8. la gestion des conflits
9. la délégation
10. 4 outils : Vakog, la fenêtre de Johari, le cercle d'or de la communication = why, smart
11. La roue des nouveaux softs skills du leadership avec focus manager
12. Le mot qui crispe et paralyse en 2023 ?
13. Mon partage d'expérience

LE CONTEXTE

Le management est un outil incontournable pour les entreprises. Dans le monde d'aujourd'hui, le monde des affaires ne cesse d'évoluer. Ainsi, chaque dirigeant se doit de mettre en place un système de management efficace pour accroître ses activités. De plus les différents contextes sanitaire, géopolitique, inflationniste, tranche d'âge donne des soubresauts aux managements. Que vous soyez futurs managers ou manager, il est important de comprendre ces changements qui vont plus vite que l'éclair. Nous sommes dans le même bateau donc il est essentiel de ramer ensemble et surtout à la même vitesse.

OBJECTIFS

La formation « Les bases accessibles du management d'équipe » permet de comprendre l'évolution du management. Il est contre-productif aujourd'hui de manager comme il y a 10 ans. Cette formation est surtout axée sur les dernières études sans oublier les fondamentaux du management. Pierrick Limouzin met en place des thématiques afin que cela devienne simple dans l'approche. Cette journée doit vous permettre de comprendre les 1ers rouages en tant que futur manager d'équipe tout en comprenant les difficultés des collaborateurs. L'objectif de ce module court, efficace est de comprendre que le manager sera toujours le client. Elle est accessible pour les collaborateurs et les managers ou futurs. Pierrick Limouzin apporte son expérience par rapport à toutes ces années de pratique dans le management.

JOUR 2 - Les 10 étapes pour monter ton business

1. votre idée
2. vous et le projet
3. produits services tarification
4. lieu d'activité
5. la stratégie
6. l'étude de marché
7. le montage financier
8. la recherche de financement
9. choisir un statut juridique et ses formalités
10. afom and go

LE CONTEXTE

Le contexte économique actuel pourrait rendre peureuse la création d'entreprise. Il n'en est rien. L'Eldorado de l'entrepreneur a encore de beaux jours. Le rêve de gérer son planning, de travailler quand j'en ai envie, de gérer ses vacances à sa guise. Dans ce module d'une journée, est abordé de façon ultra dynamique les bases pour comprendre les différentes étapes de la création avec pragmatisme et compréhensions.

OBJECTIFS

La formation « Les 10 étapes pour monter ton business » permet de comprendre les différentes étapes dans la création de l'entreprise. Il est contre-productif de partir tête baissée sans plan, sans cadre. Cette formation est

surtout est ultra dynamique. Pierrick Limouzin met en place des thématiques très vivantes avec de la vidéo, des tables rondes, du retour d'expériences afin de repartir en un temps record avec une vraie solution de création. Pierrick Limouzin apporte son expérience par rapport à la conception de ses 5 marques.

JOUR 3 - Découvrir et comprendre la base du parcours client

1. C'est quoi un client ?
2. Si je vous dis parcours que cela vous évoque ?
3. Pourquoi la nécessité d'un parcours ?
4. Et si on imaginait le parcours ?
5. Au final pour l'entreprise

LE CONTEXTE

Le parcours client reste un vrai combat pour les entreprises. Il est fondamental et en même temps complexe à mettre en place, à manager, à faire évoluer.

Cependant, l'omettre est une faute rédhibitoire dans le business d'aujourd'hui. Savoir comprendre les enjeux de chaque partie est essentiel à la perception, à la compréhension, à l'enjeu de la rétention. Le parcours client n'est pas une fantaisie.

C'est une stratégie à plusieurs axes. Votre société par son ADN évolue. Votre client évolue par des modes de consommation plus ou moins durables. Il faut en permanence comprendre son chemin, l'inciter à l'action, le faire revenir, l'accompagner dans un schéma de prescripteur.

OBJECTIFS

La formation permet de créer les différentes étapes du parcours client avec méthode. Bien souvent, nous pensons que le parcours démarre à l'acte d'achat. Il n'en est rien. Pierrick Limouzin explique les différents blocs du parcours. Aucune étape n'est oubliée. Vous ressortirez avec un outil très clair, palpable et réaliste par rapport au marché post covid-19.

JOUR 4 - 20 critères incontournables afin de bien démarrer dans la vente ou l'optimiser

- 1 Que vous évoque la vente ?
- 2 Expérience de vos ventes actuelles et leviers motivationnels ?
- 3 Les 20 critères incontournables ?
- 4 La vente est une histoire d'état d'esprit

LE CONTEXTE

Je me souviens d'un directeur d'une entreprise sur Nice qui me disait "Pierrick, je n'ai pas besoin de vente, mon produit est exceptionnel, il se suffit à lui-même".

Au bout d'un an, l'entreprise était vendue avec une perte colossale. La force de vente n'est pas que de la littérature. Vendre n'est pas sale. Vendre, c'est rendre service à un prospect, combler un besoin, nourrir du plaisir à un consommateur. Pour répondre au mieux, il est évident que cela ne s'improvise pas sauf si l'on veut perdre de l'argent.

Oui, un consommateur peut acheter sans force de vente cependant, le taux de réussite restera bas. La force de vente va permettre de déclencher l'achat sur un public qui hésite, qui a du mal à franchir le cap.

La force de vente permet surtout d'enrichir le niveau du panier initialement prévu. Oui, il faut former les gens à la vente et encore plus depuis la pandémie Covid-19. Dans le secteur du sport, les questions sont très précises, les consommateurs en veulent plus. Ils veulent comprendre davantage ce qu'ils achètent.

OBJECTIFS

La formation vente : « 20 critères incontournables afin de bien démarrer dans la vente ou l'optimiser » va vous faire gagner 5 à 10 ans d'expérience de vente. Pierrick Limouzin fait remonter du terrain plus de 25 ans de vécus commerciaux. C'est un module ultra dynamique, pragmatique et enrichissant. A ne manquer sous aucun prétexte. Vous ressortez de cette formation avec une énergie débordante, des vraies astuces vécues.