

*Etre compétent en tant que coach n'est pas forcément synonyme de réussite du déploiement commercial de l'activité professionnelle. Le cursus Méthode Target forme au métier de coach, mais n'aborde pas la dimension commerciale.*

*Ce stage de deux jours abordera spécifiquement les sujets relatifs au développement commercial de votre activité de coach, d'une part grâce à des techniques rapidement mobilisables qu'apportera notre expert, Nicolas Dugay, et d'autre part par l'intégration des concepts et outils Méthode Target au service de votre capacité à susciter l'envie et convaincre.*

## PROGRAMME

### Jour 1 (Nicolas Dugay, Ingrid Petitjean) :

- Le marché du coaching et de la formation
- Le prix vendu
- La concurrence
- Pitch de présentation
- Posture
- Success Story
- Traitement des objections

### Jour 2 (Ingrid Petitjean) :

- Intégration et utilisation des concepts MT lors d'un entretien commercial
- Posture de coach et vente
- Le contrat
- Carte d'identité professionnelle, parler de son activité avec passion

### Moyens pédagogiques, organisation :

Avant la formation, les stagiaires prendront connaissance d'un certain nombre d'éléments théoriques relatifs au thème du stage, de façon à rentrer directement dans la pratique pendant la formation.

Le stage alternera des temps de travail individuel, en sous-groupe et en plénière, avec quelques apports théoriques, l'essentiel étant basé sur la pratique.

## INFORMATIONS

Durée et lieu : 2 jours (56 h.) à Marseille

Tel : 06 63 68 37 32

Email : [ingrid.petitjean@methodetarget.com](mailto:ingrid.petitjean@methodetarget.com)

SIRET : 4890670410002

Déclaration d'activité Organisme de Formation : 93.13.14538.13

### Public concerné

Ce cursus s'adresse aux professionnels connaissant et utilisant le modèle Méthode Target.

### Pré-requis

Etre formé à Méthode Target.

### Objectifs

A l'issue de cette formation le stagiaire aura :

- Une connaissance du marché du coaching et de la formation en France
- Acquis des compétences pour convaincre lors d'un entretien commercial
- Les capacités d'utiliser les MPM et PAD comme arguments de vente et saura mettre en avant l'approche MT pour se différencier
- Des compétences pour vendre tout en restant en posture de coach

### Supports pédagogiques

Différents documents vous seront envoyés en amont de la formation et seront distribués au fur et à mesure de la formation.

### Formateur

Ingrid PETITJEAN : Formatrice, coach et préparateur mental. Ancienne sportive de haut niveau en voile. Coach certifiée (Ecole Vincent Lenhardt). Diplômée Universitaire de Coaching et Performance Mentale.

Nicolas Dugay : DGA CORPORATE chez BOOSTER ACADEMY, Conseil et formation en Business développement, Efficacité Commerciale, Relation clients. Coach Expert MT. Diplômé Universitaire de Coaching et Performance Mentale. Auteur de « Convaincre c'est facile » et « Transformez vos meilleurs prospects en client » et « La préparation mentale ».

### Validation / Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.