



« Mais où sont passés mes clients ? »

ou Comment développer son activité rapidement et en toute éthique

Cycle de 6 jours répartis en 3 modules de 2 jours

Objectif :

Accompagner les coachs dans le développement commercial de leur activité.

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Atteindre le niveau de revenu et d'activité dont ils ont envie,
- Se créer une notoriété et une expertise reconnue,
- Augmenter leur attractivité relationnelle,
- Développer des partenariats fructueux.

Public :

Coachs justifiant d'une **formation reconnue** et qui souhaitent faire du coaching une activité professionnelle.

Elle s'adresse également aux praticiens déjà installés et **qui souhaitent développer leur activité, leur notoriété et/ou leur chiffre d'affaires.**

Déroulement :

La formation dure 6 jours répartis en 3 modules de 2 jours. Chaque module est espacé **au minimum** d'un mois.

L'accès au premier module demande de répondre aux 2 critères suivants :

- Justifier d'une formation reconnue en Coaching.
- Avoir la volonté de faire de cette pratique une activité professionnelle majeure.

Entre le module 1 et le module 2, **un délai minimum d'un mois** est nécessaire pour mettre en place les apports du premier module. Cette mise en place est nécessaire pour accéder au niveau 2.

Durant ce laps de temps, un suivi est organisé à 3 niveaux pour garantir un accompagnement optimal :

- Constitution de « business teams »
- Disponibilité virtuelle du formateur pour répondre à toutes les questions
- Organisation de challenges individuels et collectifs

Vous avez également accès à une banque de ressources complémentaires via internet. Vous y retrouverez l'ensemble des notions abordées, ainsi que des contenus et des exercices en plus pour aller encore plus loin.

L'accès au second niveau se fait donc après validation de l'avancée du projet par le formateur. Il en va de même entre le niveau 2 et le niveau 3.



Philosophie :

Dans ce stage nous parlerons ouvertement d'argent, de chiffre d'affaires, de stratégies commerciales, d'image et de réussite. Nous le ferons **sans tabou**, mais toujours **avec éthique**.

L'intention est de permettre à chaque Coach de développer son activité et ses revenus pour atteindre le confort matériel et financier qu'il désire. C'est pour cette raison que ce stage se situe **à mi-chemin entre de la formation et du coaching**.

D'un côté vous recevrez tous les outils nécessaires au développement de business et de l'autre, vous serez accompagnés de façon individuelle et collective pour atteindre les objectifs que vous vous serez fixés.

En d'autres termes, nous travaillerons à ce que ce stage ne soit pas un coût, mais **un réel investissement** qui vous conduira vers l'abondance.

Présentation de l'intervenant :

Bertrand Millet : Coach auprès d'entreprises depuis 8 ans, il s'est spécialisé dans l'accompagnement d'entrepreneurs et d'équipes désireuses de développer rapidement et surtout éthiquement leur activité commerciale.

Ce savoir-faire, il l'a développé en s'appuyant sur 3 compétences :

- Rendre son offre unique
- Donner envie aux autres de venir à soi
- Se rendre inoubliable

Ce sont ces 3 compétences qu'il transmet au cours de ce stage.