

PROGRAMME

**Présentation générale de la formation**

**Format individuel** : 5 entretiens de 2 heures en 1-à-1, conçus pour transformer une compétence d'accompagnement en une activité professionnelle structurée, viable et alignée avec vos valeurs. La formation combine **posture professionnelle, construction d'offre, stratégie opérationnelle** et **marketing personnalisé** pour produire un plan d'action concret et exécutable.

**Public**

Coach-e-s, thérapeutes, formateur-riche-s, consultant-e-s et accompagnant-e-s souhaitant lancer ou relancer leur activité.

**Objectifs pédagogiques**

- Clarifier l'identité professionnelle et la posture d'accompagnant-e.
- Définir un public cible et des offres différenciantes.
- Construire un plan d'action opérationnel (étapes, délais, partenariats).
- Élaborer un marketing et un plan commercial adaptés à votre singularité.

**Méthodologie et format pédagogique**

**Approche** : coaching actif, exercices pratiques, templates réutilisables, et retours personnalisés.

**Ressources fournies** : modèles, checklist de lancement, plan de communication.

**Évaluation** : objectifs SMART définis en début de parcours et revue à la fin du 5<sup>e</sup> entretien.

**Suivi** : plan d'action post-formation

**Evaluation**

Continue + Synthèse du projet final

**Financements**

- Personnel en un ou plusieurs versements sans frais\* (\*Sous conditions)

**Autres précisions:**

- Personnes handicapées: Formations possibles à distance

Gagner du temps et évitez les erreurs de lancement d'activité en profitant d'une expérience de terrain et d'un travail personnalisé sur vos offres et projets.

Accueil, présentation du déroulé, Accompagnements personnalisés avec le formateur afin de vous conseiller plus personnellement.

**Entretien 1: Posture et vie professionnelle**

**Objectif** : identifier et unifier votre originalité professionnelle.

- **Contenu** : exploration des valeurs, forces, limites, histoire professionnelle; carte d'identité de votre posture d'accompagnement.
- **Impact attendu** : plus de cohérence entre votre pratique et votre communication, meilleure confiance pour fixer tarifs et frontières.

**Entretien 2: Public cible et services**

**Objectif** : définir clients idéaux, offres et protocole d'accompagnement.

- **Contenu** : segmentation de clientèle, persona détaillé, parcours client type, formats d'offre (séances individuelles, programmes, ateliers).
- **Impact attendu** : offres claires, vendables et adaptées aux besoins réels des clients.

**Entretien 3: Plans et stratégies**

**Objectif** : transformer l'idée en feuille de route opérationnelle.

- **Contenu** : options de structuration, étapes de lancement, calendrier, partenariats stratégiques, budget prévisionnel minimal.
- **Impact attendu** : passage de l'intention à l'exécution avec visibilité sur délais et priorités.

**Entretien 4: Marketing personnalisé**

**Objectif** : créer un plan commercial et de visibilité aligné sur votre singularité.

- **Contenu** : positionnement différenciant, message clé, canaux prioritaires (réseaux, ateliers, partenariats, bouche-à-oreille), offres d'appel et tunnel de conversion simple.
- **Impact attendu** : visibilité cohérente, génération de prospects qualifiés et conversion améliorée.

**Entretien 5: Mise en pratique et finalisation**

**Objectif** : tester, ajuster et finaliser les outils de lancement.

- **Contenu** : simulations d'entretiens découverte, revue des supports (site, page offre, brochure), stratégie tarifaire et objections fréquentes.
- **Impact attendu** : capacité à démarrer immédiatement avec des outils testés et un plan clair.

MODALITES 2025-2026

**PROMO sur site**  
20h / Durée 1 mois

**10h entretiens personnalisés :**

- ✓ 5 x 2h
- ✓ « Clés en main » Préparation au lancement d'activité
- ✓ 10h Asynchrone – travail maison

**Tarif FORMATION Individuel:**  
**750€**

(Asynchrone : offert  
Entretiens : 75 €/h)

FIN D ACCOMPAGNEMENT: validation de synthèse de projet



**A distance ou en présence**

**Intervenant:**

Didier Magne, Consultant en évolution Professionnelle, Ecoutant psychologique et Coach relationnel

Cabinet 1airdevie: 39 Rue de la fontaine au blanc  
17138 Saint Xandre - 06 03 61 14 58

[didiermagne.coach@gmail.com](mailto:didiermagne.coach@gmail.com)  
[www.1airdevie.fr](http://www.1airdevie.fr)