



## DOSSIER D'INSCRIPTION

NOM : .....  
Prénom(s) : .....  
Date de naissance : ..... / ..... / .....  
Adresse : .....  
VILLE ..... CODE POSTAL .....  
Tél : ...../...../...../...../.....  
Email : .....

## MIEUX VENDRE LE PERSONAL TRAINING

<b>PUBLIC CONCERNE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Personal trainer,</li><li>• Coach sportif,</li><li>• Propriétaire ou manager de club,</li><li>• Responsable fitness/ coach,</li><li>• Responsable commercial/ marketing,</li><li>• Stagiaires en formation diplômante type BPJEPS, CQP ou DEUST</li></ul>
<b>PRESENTATION GENERALE</b>	Développer les compétences commerciales des Personal Trainers, pour optimiser leur taux de conversion, le panier moyen de leurs ventes et leurs capacités à générer d'autres contacts, avec la mise en place d'un processus de vente systématique.
<b>OBJECTIFS</b>	<p>À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Développer un plan de prospection</li><li>• Développer ses capacités à passer des appels de prospection efficace</li><li>• Optimiser son nombre de rendez-vous commerciaux hebdomadaires et de minimiser les annulations</li></ul> <p>Exécuter les bases d'un rendez-vous commercial efficace :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Générer une relation de confiance avec le prospect au premier contact</li><li>– Adapter sa communication et son approche en fonction des profils de clients</li><li>– Aider le client à exprimer ses besoins, et construire un projet sportif avec lui</li><li>– Optimiser la pertinence et la présentation de la solution proposée</li><li>– Anticiper les objections les plus courantes et savoir argumenter si nécessaire</li><li>– Présenter les tarifs en fonction du budget du client</li><li>– Conclure les ventes, obtenir le contrat et les règlements</li><li>– Gérer les « non » de façon positive, et maintenir une bonne relation client</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>• Relancer les clients non-acheteurs</li></ul>
<b>INTERVENANT</b>	David HURST, Diplômé de Licence en Sciences du Sport de l'Université de LOUGHBOROUGH, Angleterre.

## PROGRAMME

### Jour 1 :

- Introduction et objectifs de formation
- La Prospection
- Les fondamentaux de la vente
- L'adaptation en fonction des profils psychologiques des clients (DISC)
- Premier appel téléphonique
- L'accueil et le contact initial
- Étude des besoins : élaboration des objectifs
- Étude des besoins : motivation et disponibilité
- Feedback et Questions (15min)

### Jour 2 :

- Présenter rapidement le Personal Training
- Présentation de la solution produit pour devancer les objections
- Présentation des prix >> faciliter le choix de l'achat
- Répondre aux objections ... genre « c'est trop cher »
- Conclure la vente, demander le règlement
- Établir un contrat coach-client
- Suivi et relance en cas d'échec
- Jeux de rôle final : exécution complète du processus
- Feedback et Questions

## MOYENS PEDAGOGIQUES

Le formateur délivre des infos sur chacun des sujets de la formation des exposés théoriques avec diaporama, lecture, des ateliers réflexion et discussion. Des ateliers de synthèse et des jeux de rôle ont lieu dans chaque partie pédagogique afin que les étudiants puissent optimiser leur compréhension des points clés et transformer leur apprentissage en compétences. Des extraits vidéos, vidéo-projecteur, paperboard, et brainstorming sont utilisés.

## INFORMATIONS LOGISTIQUES

Durée de la formation : 2 jours (16h)

Tarif : 470.00€ - Paiement par chèque à l'ordre : FAPS EFICIENCIA (ou selon conditions financeurs)

Effectif : 12 personnes maximum

Contrat ou convention de formation établie suite à l'inscription.

## DATES / LIEUX

Samedi 5 juin 2021 / Dimanche 6 juin 2021 - Horaires : 9h / 13h – 14h / 18h par jour

EFICIENCIA FORMATION - 5 Avenue Georges BATAILLE 60330 Le Plessis Belleville

## CONTACTS

Stéphane DESCOURS LAPANDRY - [info@eficiencia.pro](mailto:info@eficiencia.pro) - 09 52 10 55 99