DÉCOUVRIR LE PARCOURS

# LANCEMENT

Coaching de préparation au lancement d'activité d'accompagnement

Clarifier • Structurer • Lancer son activité

| DURÉE ET RYTHME | TARIF | MODALITÉS |
|---|---|---|
| **20 h** | **750 €** | **À distance** |
| sur 1 mois | tarif individuel | ou en présence |

## PRÉSENTATION

Cinq entretiens individuels de deux heures pour transformer une compétence d'accompagnement en une activité professionnelle structurée, viable et alignée avec vos valeurs. Le parcours associe posture, construction d'offre, stratégie et marketing personnalisé pour produire un plan d'action concret.

## PUBLIC

Coachs, thérapeutes, formateurs, consultants et accompagnants souhaitant lancer ou relancer leur activité.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Clarifier son identité professionnelle et sa posture d'accompagnant.
- 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 sa singularité.

## ORGANISATION ET PÉDAGOGIE

10 h d'entretiens personnalisés : 5 séances de 2 h.

10 h de travail en autonomie à domicile.

Coaching actif, exercices pratiques, modèles réutilisables et retours personnalisés. Ressources : modèles, checklist de lancement et plan de communication.

## FINANCEMENT

Formation privée: pas de CPF mais possibilité de payer en 1, 2 ou 3 fois.

Entretiens : 75 €/h. Travail asynchrone offert. Promotions éventuelles sur le site.

## INTERVENANT ET CONTACT

Didier Magne, consultant en évolution professionnelle, écoutant psychologique et coach relationnel.

39 rue de la Fontaine au Blanc, 17138 Saint-Xandre

06 03 61 14 58 • didiermagne.coach@gmail.com • www.1airdevie.fr

Accessibilité : formation à distance possible pour les personnes en situation de handicap.

*Informations et inscriptions : www.1airdevie.fr*



Didier Magne • Autoentrepreneur déclaré à l'URSSAF • SIRET 79516452400022
Code APE 8690F • NDA 75170288217

CONTENU PÉDAGOGIQUE

# LANCEMENT

Coaching de préparation au lancement d'activité d'accompagnement

## LE PARCOURS PÉDAGOGIQUE EN DÉTAIL

### 01 Posture et vie professionnelle

- Objectif : Identifier et unifier son originalité professionnelle.
- Valeurs, forces, limites, histoire professionnelle et carte d'identité de la posture d'accompagnement.

Résultat visé : **plus de cohérence, de confiance pour fixer ses tarifs et son cadre.**

### 02 Public cible et services

- Objectif : Définir ses clients idéaux, ses offres et son protocole.
- Segmentation, persona, parcours client et formats d'offre : séances individuelles, programmes, ateliers.

Résultat visé : **des offres claires, adaptées aux besoins réels des clients.**

### 03 Plans et stratégies

- Objectif : Transformer l'idée en feuille de route opérationnelle.
- Structuration, étapes de lancement, calendrier, partenariats stratégiques et budget prévisionnel minimal.

Résultat visé : **des délais et priorités clairs pour passer à l'action.**

### 04 Marketing personnalisé

- Objectif : Créer un plan commercial et de visibilité cohérent.
- Positionnement, message clé, canaux prioritaires (réseaux, ateliers, partenariats, bouche-à-oreille), offres d'appel et tunnel de conversion simple.

Résultat visé : **une visibilité cohérente et des démarches pour attirer et convertir des prospects qualifiés.**

### 05 Mise en pratique et finalisation

- Objectif : Tester, ajuster et finaliser les outils de lancement.
- Simulations d'entretiens découverte, revue du site, de la page d'offre ou de la brochure, stratégie tarifaire et objections fréquentes.

Résultat visé : **des outils testés et un plan clair pour démarrer.**

## ÉVALUATION ET SUIVI

Objectifs SMART définis au début du parcours et revus au 5e entretien. Évaluation continue, validation de la synthèse du projet final et plan d'action post-formation.



Didier Magne • Autoentrepreneur déclaré à l'URSSAF • SIRET 79516452400022
Code APE 8690F • NDA 75170288217