



FORMATION

BUSINESS PT MANAGEMENT

FAITE DE VOTRE PASSION UN VÉRITABLE BUSINESS

PROGRAMME

Samedi (09h00 - 12h00)

- **Accueil et présentation des participants / intervenants**
- **Impact sociétal et Business**

On explique pourquoi le PT est tellement important de nos jours et on crée une connexion avec la vision du programme du week-end.

- **Le choix du Business model**

Nous comparons les différents modèles de Personal Training, que ce soit au travers du digital, du domicile, en présentiel dans les clubs, les studios, les fitness, ...

- **PAUSE CAFE**
- **Onboarding**

L'importance d'intégrer un PT pour fideliser les membres d'un club de fitness. Comment faire le lien entre le PT et le club ou le studio.

- **KPI à mesurer**

Certaines données doivent être récupérées afin de mesurer votre performance. C'est ce que l'on appelle les Key Performance Index.

- **L'expérience client**

Les critères d'un coach "World Class" doivent être connus afin de rendre l'expérience client la plus "magique" possible.

Samedi (13h00 - 18h00)

- **Marketing**

Vous avez des compétences et des connaissances mais il faut que vos clients le sachent. Quel positionnement, quel support et quelles stratégies mettre en place ?

- **Le recrutement**

Point destiné un peu plus au manager actuel ou futur. Comment recruter correctement des coaches ?

- **PAUSE CAFE**
- **Management**

Comment son nom l'indique, le management est une part importante du savoir-faire des gérants de clubs.

- **L'évolution de carrière d'un coach**

Être coach, c'est bien. Le rester, c'est mieux.

Dimanche (09h0 - 12h00)

- **Lien entre le samedi et le contenu d'aujourd'hui**
- **La prospection**

Une fois le marketing mis en place, comment trouver ses clients.

- **Téléphone et DISC**

Pourquoi et comment se structurer. Quelles sont les forces et les faiblesses.

- **PAUSE CAFÉ**
- **La vente à proprement parlé.**

Passer d'une envie à un besoin aux travers des étapes importantes.

Dimanche (13h0 - 18h00)

- **Disponibilité et budget**

Pour s'assurer que tout le monde trouve son compte, il faut pouvoir jouer entre le temps alloué aux clients et le prix.

- **La solution**

Dans ce chapitre, on assure le client dans le temps en lui proposant des solutions sur le moyen et long terme.

PAUSE CAFÉ

- **La signature du contrat**

On passe au travers des différents éléments qui permettent de faire signer le contrat au client. Durée, budget, objections, discussion. Tout y passe !

FORMATEUR

DAVID HURST

Fondateur de Personal Training Développement

Master en Science du Sport

Expert en Business Personal Trainer

“

Les meilleures techniques d'entraînement au monde ne servent à rien sans client qui paient.

”



LIEUX

VOLODALEN LAB

Chemin de Baumettaz, 2
Crissier, Lausanne, Suisse



PRE- REQUIS

La formation est destinée
aux coachs, aux Personal
Trainer et aux managers.

CERTIFICATION

A la fin de la formation, vous recevez une
certification de formation et vous intégrer la
communauté Pro Trainer avec les groupes privés,
les évènements et les Lives thématiques.

INFORMATIONS

Equipement

Chaussures propre,
vêtements décontractés,
votre repas et votre boisson.

Accès

En voiture, sortie
Crissier, à 3min de la
sortie d'autoroute

