



# Devenir coach sportif indépendant



## Durée

2 jours (14h)

Pour connaître les dates et lieux des prochaines sessions, cliquez [ici](#)

## Pré-requis

Aucune connaissance spécifique dans le domaine de l'entrepreneuriat n'est requise.

## Nature de la formation

Acquisition et développement des compétences

## Tarif

490 €

TVA non applicable (Art. 261-4-4 du CGI)

Des dispositifs de financement existent (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi...), veuillez nous contacter pour en savoir plus.

Réduction de tarif pour un financement personnel.

## Préambule

La crise sanitaire et les différentes périodes de confinement qui en ont découlé, ont révélé une prise de conscience supplémentaire de l'importance de l'activité physique pour la santé.

Ressentant un besoin de personnalisation de leur prise en charge sportive, de plus en plus de particuliers se détournent des salles de sport et des cours collectifs pour s'orienter vers des coaches sportifs indépendants ou des enseignants en activité physique adaptée. De nombreux professionnels du sport se lancent donc dans l'encadrement d'une activité physique individuelle à domicile, ou en small group dans des lieux tiers.

Cette formation a pour objectif de vous accompagner dans le lancement de votre activité libérale : de la création du statut juridique, en passant par la connaissance des obligations réglementaires, l'élaboration d'un business plan, les techniques de vente à privilégier, et la promotion de vos prestations à travers les différents canaux de communication.



## Public concerné

Cette formation s'adresse à toute personne diplômée ou en cours de formation de coach sportif, d'éducateur sportif ou d'enseignant en APA ayant pour projet de créer une activité libérale avec un statut de micro-entreprise à court, moyen ou long terme ; ou ayant créé son activité libérale, sans l'avoir encore développée.

Peuvent encadrer des activités physiques/sportives de ce public les personnes détenant un diplôme permettant l'enseignement contre rémunération : enseignant APA, éducateur/coach sportif... (Art. L212.1 du Code du Sport).



## Objectifs et contenu

A l'issue de la formation vous serez capable de :

### Connaître les obligations réglementaires spécifiques au statut d'auto-entrepreneur [JOUR 1]

- Maîtriser les spécificités du régime micro-fiscal: cotisations sociales, versement impôt, déclarations...
- Maîtriser les spécificités du régime micro-social: retraite, indemnités journalières, santé...
- Connaître les obligations (bancaires, assurance..) et les recommandations (convention, comptabilité...)

### Comprendre les étapes pour structurer le lancement de son activité [JOUR 1]

- Connaître les étapes clés dans la rédaction d'un business plan
- Comprendre les bénéfices à utiliser la méthodologie de projet
- Découvrir les intérêt de ces étapes pour poursuivre son développement et vendre son concept

### Elaborer une stratégie de communication efficace [JOUR 2]

- Développer sa visibilité sur internet : site internet, pages business sur les réseaux sociaux...
- Elaborer une stratégie digitale efficace : générer et programmer du contenu en fonction de sa cible et objectifs

### Concevoir une stratégie commerciale de développement cohérente pour développer son chiffre d'affaire [JOUR 2]

- Etablir son offre
- Savoir présenter son offre et répondre au objections clients
- Mettre en place des actions commerciales BtoB et BtoC

## Suivi et évaluation des acquis de formation

- Une évaluation des acquis des participants sous forme de quizz ;
- Une feuille d'émargement signée par chaque stagiaire, pour chaque ½ journée de formation suivie ou relevé de connexion effectué pour les formations à distance ;
- Une feuille d'évaluation « à chaud » est remplie par chaque participant pour en évaluer sa satisfaction ;
- Une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la formation et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise à chaque participant ;
- Une évaluation « à froid » sera réalisée auprès de chaque participant, environ 6 mois après la réalisation de la formation, pour en mesurer l'efficacité opérationnelle.

## Formateurs

Simon NITARO :

Master 2 STAPS Entraînement Sportif, gérant d'une micro-entreprise depuis 10 ans

Anne-Sophie EBERLAND :

Bachelor en Management, Marketing et Commerce international Master en Communication événementiel, relations presse et publiques Gérante d'une agence de communication 360°

Sarah THOMAS :

Master 2 STAPS Entraînement Sportif, gérante d'une micro-entreprise depuis 8 ans

## Principes et méthodes pédagogiques

Un questionnaire préformation, à remplir avant la formation, est envoyé aux participants. Il permet d'identifier leurs attentes de façon ciblée.

Au cours de la formation, les formateurs utiliseront :

- Les apports théoriques et une documentation pédagogique complète ;
- La pédagogie active avec des brainstorming, des vidéos, des quizz interactifs... afin de rendre le stagiaire acteur de ses apprentissages ;
- Plusieurs temps d'échanges sur les questionnements des participants ;
- Des mises en applications, des études de cas pratiques et des mises en situation ;



Renseignements, devis et inscriptions :

06.76.28.57.71

capformationssport@gmail.com

[www.capformationssport.fr](http://www.capformationssport.fr)



Et pour suivre toute notre actualité, rejoignez-nous sur les réseaux sociaux !

