



Le Campus Coachline



Présentation des programmes

Coachline : un modèle hybride 1 startup & 1 coopérative



Florence Rollot

Présidente et fondatrice de Coachline crée la startup en 2016 et lève des fonds autour d'un projet de construction d'une plateforme digitale: Le One Stop Shop

En 2022, Coachline crée une filiale coopérative « le collectif Coachline », autour d'un projet : « Ensemble créons le futur de nos métiers ».

La coopérative a pour mission de donner aux Coachs, Formateurs et consultants les moyens d'instaurer une nouvelle façon de pratiquer le Coaching, l'accompagnement et la Formation, plus intelligente, plus innovante et plus collective tout en leur permettant de se développer professionnellement, personnellement et de développer leur business en toute liberté.



Un marché du coaching et de la formation en pleine mutation

L'accélération des grandes plateformes internationales

Uberisation
Digitalisation
Innovation

Dans un environnement très concurrentiel

Organisation complexité
VICA
Concurrence
Crises

Et un marché en perpétuel renouvellement

Cadre légal en constant changement
Nécessité d'évolution
Besoin d'outils performants

Où « small » n'est pas toujours « beautiful »

Difficulté de référencement
Evolution des pratiques
Isolement

Une CoopTech aussi dédiée à la qualité de nos métiers pour votre réussite

Un écosystème apprenant

Les membres du collectif étant majoritairement issus de grandes entreprises dans différents secteurs, nous créons des pôles de compétences EXPERTS.

2023 a également vu la création d'un campus dédié à l'amélioration continue des professionnels.

Absentéisme, Engagement, Care, Sens, Transformation des projets IT, Intelligence Artificielle, Capsules Collections, etc ...

10 LABS de R&D en cours



Les origines du Campus Coachline

Ce projet est né de la mission même de notre coopérative :

- La mission première de la coopérative qui est de faire évoluer et améliorer les professionnels
- D'une réflexion sur la **possibilité d'améliorer l'intégration puis l'évolution** des nouveaux membres au sein du collectif Coachline.

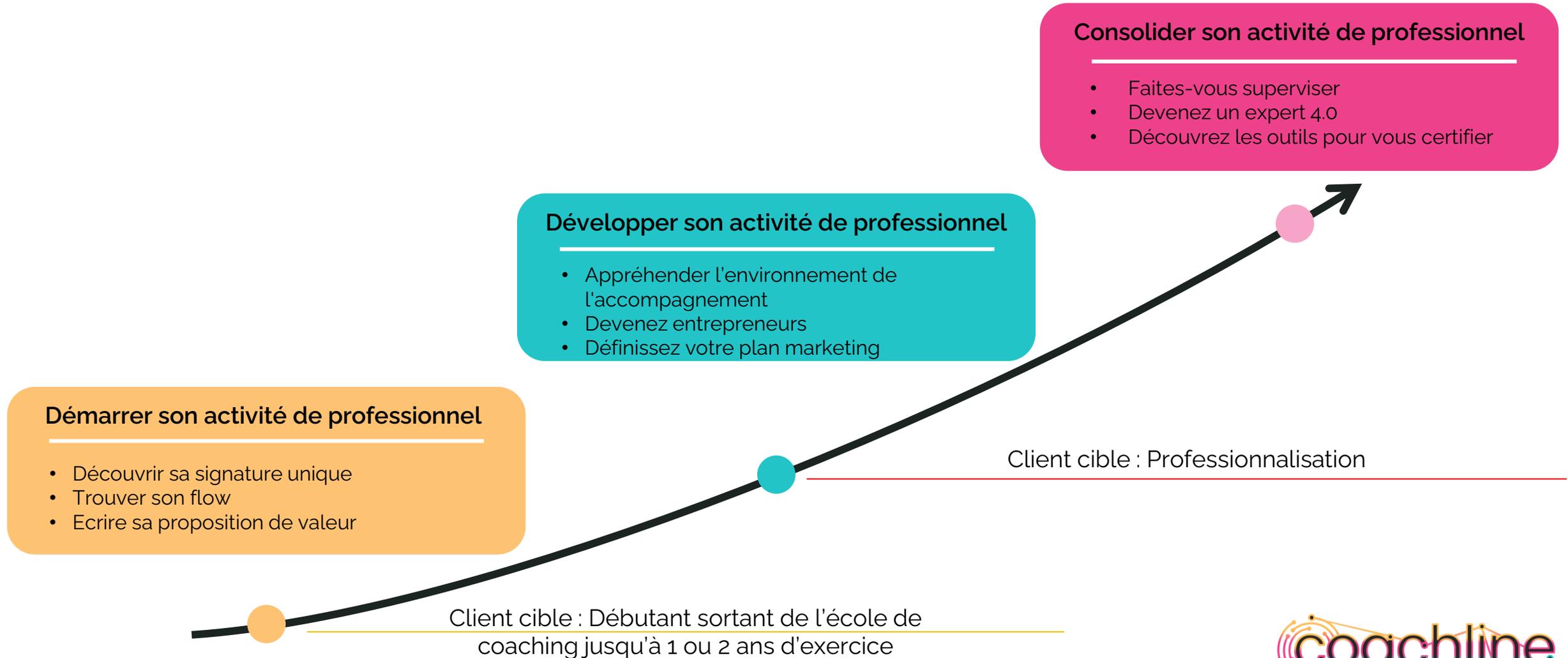
Un LAB Campus a été créé qui a permis de mettre en évidence les besoins suivants :

- Participer au **développement des membres** et **de leur activité** à travers l'expérience du collectif
- Développer la transmission aux pairs **extérieurs au collectif sur 3 sujets majeurs** :
 - Démarrer son activité
 - Développer son activité
 - Se professionnaliser dans son activité

C'est pourquoi, **le projet Campus** a été conçu au sein du collectif Coachline avec la participation des sociétaires professionnels de l'accompagnement, comme une offre globale, permettant de répondre à différents besoins provenant de leurs pairs.



L'offre Campus Coachline – 3 niveaux



L'offre Campus Coachline – 3 niveaux

LES AVANTAGES DU CAMPUS

Une formation phare de Coachline au sein du campus donne accès à l'appartenance : les « Amis du collectif Coachline »

- Des réductions sur le prix de futures formations
- L'accès à des tarifs supervisions à des prix concurrentiels
- Une réduction de 15% sur l'adhésion à la coopérative si volonté d'adhérer ultérieurement
- LA POSSIBILITÉ DE BÉNÉFICIER DU PORTAGE QUALIOPi DE COACHLINE
- 1 Kit de fiches Outils Métier

L'offre Campus Coachline – niveau 1

Démarrer son activité de professionnel

- Découvrir sa signature unique
- Ecrire sa proposition de valeur
- Savoir pitcher et vendre son offre

L'audience : Débutants

sortant de l'école de coaching – début d'activités dans l'accompagnement

Nombre de participants.es : 6

Durée du programme : 33 heures

(12 heures en digital/asynchrone et 21 heures en synchrone)

Prix : 2.850 € HT (financement possible)

Contexte

Bienvenue dans votre prochaine étape vers **le succès !** Le programme de Coachline n'est pas juste une formation, **c'est un tremplin vers l'excellence dans le démarrage de votre métier de coach et l'entrepreneuriat. Conçu par des coachs seniors et des entrepreneurs aguerris membres associés du Collectif Coachline**, ce parcours est votre raccourci vers la mise en œuvre de votre nouvelle activité.

Objectif 1 - Découvrir sa signature unique

- Définissez une identité de professionnel unique et adapté aux besoins du marché de l'accompagnement.
- Vous apprendrez à naviguer dans le monde des affaires, de la fixation de prix à la stratégie marketing propre à nos métiers. Démarrez sur des bases solides.

Objectif 2 – Décrocher votre premier rendez-vous

- Ecrire sa proposition de valeur en lien avec votre signature
- Définir son offre et ses clients cibles pour établir votre stratégie marketing de manière infaillible
- Savoir se présenter de manière assertive pour décrocher un premier rendez-vous avec un prospect.

Objectif 3 – Affirmer votre proposition unique

- Développer sa confiance, légitimité et crédibilité en intégrant avec force votre nouvelle activité
- Bénéficier des retours constructifs et des stratégies éprouvées pour construire votre réputation
- Lancer votre activité de manière assurée et positive en vous appuyant sur les bases solides de votre signature



L'offre Campus Coachline – niveau 1

Démarrer son activité de professionnel

- Découvrir sa signature unique
- Ecrire sa proposition de valeur
- Savoir pitcher et vendre son offre

L'audience : Débutants

sortant de l'école de coaching – début d'activités dans l'accompagnement

Nombre de participants.es : 6

Durée du programme : 33 heures

(12 heures en digital/asynchrone et 21 heures en synchrone)

Prix : 2.850 € HT (financement possible)

Séquence 1 - Découvrir sa signature unique

- Séance de lancement pour cadrer le programme (règlement, timing, travaux personnels) ----- • 1h00 en visioconférence
- Trouver le fil rouge des grandes étapes de sa vie professionnelle ----- *4h de travail personnel*
 - 1h30 de coaching individuel
- Reconnaître son flow, ses talents, connaître mes besoins et exercer mes valeurs ----- *4h de travail personnel*
 - 3h00 de coaching collectif
- Dans le marché de l'accompagnement, être capable de définir ses tarifs et connaître ----- • 2h00 de Master Class
l'environnement du coaching, de la formation

Séquence 2 - Ecrire sa proposition de valeur

- Définir ses clients cibles, sa proposition de valeur commerciale et son offre ----- *4h de travail personnel*
 - 3h00 d'atelier collectif
- Engager avec son client : quelle structure juridique, quel contrat et quelle facturation ... ----- • 1h30 de Master Class
- Consolider votre offre et vos clients ----- • 1h00 de coaching individuel

Séquence 3 - Savoir pitcher et vendre son offre

- Savoir se présenter de manière assertive ----- • 2h00 d'atelier collectif
- Se préparer au comité en confrontant sa congruence ----- • 3h00 de coaching collectif

Clôture – Le comité

- Passage devant le comité du collectif Coachline pour se faire référencer ----- • 1h00 en visioconférence
- Consolider et clore le programme ----- • 1h00 de coaching individuel
- Evaluation à chaud de votre expérience ----- • 1h00 en visioconférence

L'offre Campus Coachline – niveau 1

Planning des sessions

N° Séq.	Thème	Type d'intervention	Modalité distancielle	Durée	Déroulé	GROUPE 4	GROUPE 5	GROUPE 6
1	Lancement de la formation	Atelier	Collectif - synchrone	1h00		21/05/2024	12/06/2024	06/09/2024
2	L'éco-système français de l'accompagnement professionnel	Master class	Collectif - synchrone	2h00	J+3	24/05/2024	13/06/2024	10/09/2024
						9h30 à 11h30	13h00 à 15h00	10h00 à 12h00
3.1	La ligne du temps	Digital	Individuel - asynchrone	4h00				
3.2	Tutoring individuel	Tutoring	Individuel - synchrone	1h30				
3.3	Mon ADN	Digital	Individuel - asynchrone	4h				
3.4	Ma signature de coach	Atelier	Collectif - synchrone	3h	J+10	03/06/2024	24/06/2024	24/09/2024
						13h30 à 16h30	14h00 à 17h00	13h30 à 16h30
4.1	Mon client idéal et ses besoins	Digital	Individuel - asynchrone	4h				
4.2	L'empathie map	Atelier	Collectif - synchrone	3h	J+7	10/06/2024	29/06/2024	30/09/2024
						09h30 à 12h30	09h30 à 12h30	09h30 à 12h30
5	Relation contractuelle avec son client	Master class	Collectif - synchrone	1h30	J+4	14/06/2024	03/07/2024	04/10/2024
6	Tutoring individuel	Tutoring	Individuel - synchrone	1h				
7	Pitcher à son premier prospect	Atelier	Collectif - synchrone	2h	J+7	21/06/2024	10/07/2024	11/10/2024
						10h00 à 12h00	10h00 à 12h00	10h00 à 12h00
8	Mon projet d'installation	Atelier	Collectif - synchrone	3h	J+7	28/06/2024	12/07/2024	18/10/2024
						13h30 à 16h30	14h00 à 17h00	13h30 à 16h30
9	Comité de clôture	Présentation	Individuel - synchrone	1h	J+7	09/07/2024	18/07/2024	25/10/2024
10	Tutoring individuel	Tutoring	Individuel - synchrone	1h				
11	Bilan de la formation	Atelier	Collectif - synchrone	1h	J+7	16/07/2024	25/07/2024	05/11/2024

L'équipe du Campus Coachline

Vos coachs experts du Collectif Coachline



Nos Master Class



Gabriel Hannes

Coach – Past Président de EMCC et auteur du livre: le Coach professionnel



Maître Larbi Moutawakel

Avocat au barreau de paris.
Spécialisé sur la création d'entreprise



Nada Tawfik

Lead Generation Specialist @GROW



Pour nous contacter

Par téléphone

01.76.50.34.44

Par mail

contact@coachline.co

<https://coachline.co/campus-coachline/>

