



Le Campus Coachline



Présentation des programmes

Coachline : un modèle hybride 1 startup & 1 coopérative

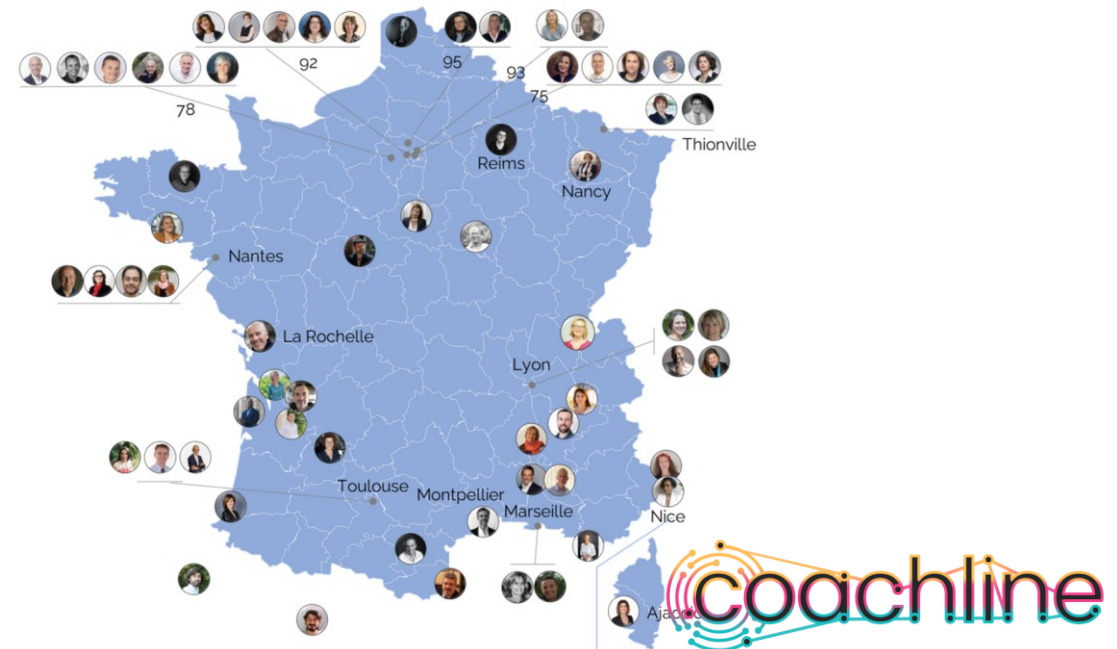


Florence Rollot

Présidente et fondatrice de Coachline créée 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.

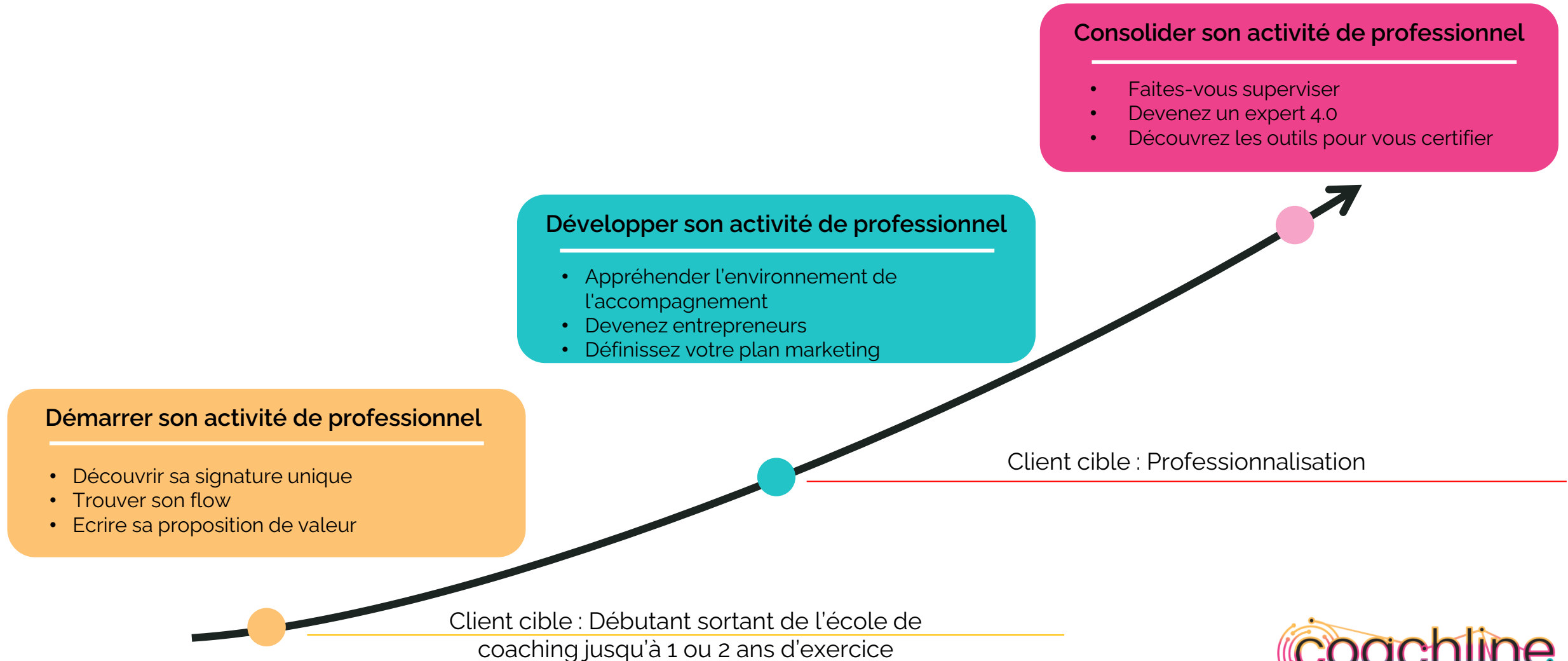
Un LAB Campus a été créé qui a permis de mettre en évidence les besoins suivants :

- 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 2

Développer son activité de professionnel

- Appréhender l'environnement de l'accompagnement
- Devenez entrepreneurs
- Définissez votre plan marketing

L'audience : Professionnel avancé

Entre 2 et 5 ans d'activités

Nombre de participants.es : 6

Durée du programme : 37 heures

(13 heures en digital/asynchrone et 24 heures en synchrone)

Prix : 2.950 € HT

Contexte

Dans un marché du coaching de plus en plus compétitif, se démarquer n'est pas une option, mais une nécessité. Coachline vous présente un parcours de formation exclusif, **conçu spécialement pour les coaches ambitieux** qui cherchent à repositionner leurs offres et **affirmer leur unicité**, trouver de nouvelles voies et approches pour attirer les clients et propulser leur business vers de nouveaux sommets.

Objectif pédagogique 1 – Adopter une posture entrepreneuriale affirmée

- Passez de l'expertise technique à l'excellence entrepreneuriale grâce à des professionnels coaches et entrepreneurs aguerris qui maîtrisent la connaissance des besoins du marché
- Maîtrisez les techniques de vente et de marketing spécifiquement adaptées au secteur du coaching pour acquérir et retenir les clients.

Objectif pédagogique 2 – Etablir un business model différenciant et adapté au marché

- Apprenez à articuler une proposition de valeur unique et qui résonne avec vos clients cibles sur le marché du coaching.
- Définissez ou redéfinissez un portefeuille d'offres à fort impact et aligné avec les besoins actuels des entreprises ou entrepreneurs.
- Distinguez vous dans un océan rouge du marché de l'accompagnement grâce à des stratégies éprouvées de différenciation.

Objectif pédagogique 3 – Valider la pertinence et la viabilité de son modèle d'entreprise

- Activer votre projet de développement grâce à une simulation réaliste de présentation de votre projet de développement
- Bénéficiez de retours constructifs de la part de coaches seniors experts des stratégies marketing, commerciales et entrepreneuriales qui valideront la force de votre projet de développement.



L'offre Campus Coachline – niveau 2

Développer son activité de professionnel

- Appréhender l'environnement de l'accompagnement
- Devenez entrepreneurs
- Redéfinissez votre offre et votre plan marketing

L'audience : Professionnel avancé

Entre 2 et 5 ans d'activités

Nombre de participants.es : 6

Durée du programme : 37 heures

(13 heures en digital/asynchrone et 24 heures en synchrone)

Prix : 2.950 € HT

Séquence 1 – Passer de l'expert au chef d'entreprise

- Séance de lancement pour cadrer le programme (règlement, timing, travaux personnels) ----- • 1h00 en visioconférence
- Créer votre communauté d'entrepreneurs et partager l'existant – définir les objectifs ----- • 3h00 d'atelier collectif
- Positionner votre activité sur le marché – Quelles typologies d'accompagnement en 2024 ----- • 2h00 de Master class
- Travailler et développer sa posture entrepreneuriale – un état d'esprit et des compétences ----- 1h de travail personnel
• 1h30 de coaching individuel

Séquence 2 – Définir son « business model »

- Se réinventer et/ou innover sur votre proposition de valeur, services, clients ----- 6h de travail personnel
• 3h00 d'atelier collectif
- Consolider votre nouvel élan et préparer votre nouveau business plan ----- • 1h30 de coaching individuel
- Finaliser une stratégie pour mettre en œuvre votre machine commerciale à succès ----- 6h de travail personnel
• 3h00 d'atelier collectif

Séquence 3 – Présenter et vendre son offre

- Votre profil LinkedIn : l'atout de votre marketing ----- • 1h00 de Master Class
- Préparer et expérimenter vos arguments de vente pour obtenir des RV clients ----- • 2h00 d'atelier collectif
- Consolider votre business plan avec vos pairs ----- • 3h00 d'atelier collectif

Clôture – Le comité

- Passage devant le comité du collectif Coachline pour des feedbacks nourrissants ----- • 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 2

Planning des sessions

N° Séq.	Thème	Type d'intervention	Modalité distancielle	Durée	Déroulé	GROUPE 4	GROUPE 5	GROUPE 6	Objectifs pédagogiques
1	Lancement de la formation	Atelier	Collectif - synchrone	1h00		21/05/2024	12/06/2024	06/09/2024	- Présentation détaillée du programme de formation (objectifs, processus et contenu) - Contraturalisation clair (horaires et règles de fonctionnement) avec les participants - Présentation des coaches
2	L'éco-système français de l'accompagnement professionnel	Master class	Collectif - synchrone	2h00	J+3	24/05/2024 9h30 à 11h30	13/06/2024 13h00 à 15h00	10/09/2024 10h00 à 12h00	Connaître l'éco système français des coaches professionnels pour en tirer pleinement partie pour développer son activité, s'appuyer sur les 183 métiers de la Branche pour se faire connaître et se déployer - Quelques éléments européens et internationaux pour être au clair sur les modes de régulation du métier et
3.1	La ligne du temps	Digital	Individuel - asynchrone	4h00					- Trouver le fil rouge des grandes étapes de sa vie professionnelle à travers la ligne du temps
3.2	Tutoring individuel	Tutoring	Individuel - synchrone	1h30					- Consolider sa ligne du temps et son fil rouge professionnel
3.3	Mon ADN	Digital	Individuel - asynchrone	4h					- Reconnaître son flow, ses talents - Connaître ses besoins et exercer ses valeurs au service de son métier de coach
3.4	Ma signature de coach	Atelier	Collectif - synchrone	3h	J+10	03/06/2024 13h30 à 16h30	24/06/2024 14h00 à 17h00	24/09/2024 13h30 à 16h30	- Partager et formuler clairement ma signature de coach
4.1	Mon client idéal et ses besoins	Digital	Individuel - asynchrone	4h					- Définir ses clients cibles, sa proposition de valeur commerciale et son offre
4.2	L'empathie map	Atelier	Collectif - synchrone	3h	J+7	10/06/2024 09h30 à 12h30	29/06/2024 09h30 à 12h30	30/09/2024 09h30 à 12h30	• Compréhension de son client • Identifications des besoins et attentes • Amélioration de la communication (discours et argumentation) et de l'offre
5	Relation contractuelle avec son client	Master class	Collectif - synchrone	1h30	J+4	14/06/2024	03/07/2024	04/10/2024	- Comprendre la gestion opérationnelle de ma relation contractuelle avec mon client (contrat, facturation, ..)
6	Tutoring individuel	Tutoring	Individuel - synchrone	1h					- Consolider mon offre par ma signature de coach - Préparer mes premiers échanges avec un client potentiel
7	Pitcher à son premier prospect	Atelier	Collectif - synchrone	2h	J+7	21/06/2024 10h00 à 12h00	10/07/2024 10h00 à 12h00	11/10/2024 10h00 à 12h00	Mes premiers échanges avec un client potentiel : poser des questions "puissantes" - vendre sa valeur tarif acceptable et intégrable Avoir un premier RDV avec la gestion des objections générales (taux de parole 20/80), position basse
8	Mon projet d'installation	Atelier	Collectif - synchrone	3h	J+7	28/06/2024 13h30 à 16h30	12/07/2024 14h00 à 17h00	18/10/2024 13h30 à 16h30	- Consolider mon projet d'installation - Partager son projet avec ses pairs - Préparer le comité
9	Comité de clôture	Présentation	Individuel - synchrone	1h	J+7	09/07/2024	18/07/2024	25/10/2024	- Présenter son projet au comité en commençant par qui est l'apprenant.e, ce qu'il.elle vend et comment
10	Tutoring individuel	Tutoring	Individuel - synchrone	1h					- Finaliser son projet globale et mettre en route son plan d'actions
11	Bilan de la formation	Atelier	Collectif - synchrone	1h	J+7	16/07/2024	25/07/2024	05/11/2024	- Débriefing à chaud sur le programme

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'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/>

