Renforce ton écosystème d'offres d'accompagnement : Coaching, IA et Pratiques marketing

Cette formation s'adresse aux coachs professionnels et aux professionnels de l'accompagnement qui souhaitent :

- développer leur écosystème d'offres d'accompagnement, en les pensant sous l'angle du scale
- apprendre à automatiser efficacement les tâches répétitives
- développer davantage les leviers média et collectif

Son objectif est à la fois :

- de fournir aux apprenants différents modèles pour scaler leur business sans s'y épuiser
- de fournir aux apprenants différents modèles de augmenter la portée de leur communication
- de définir leur plan d'action pour porter leur business au niveau supèrieur

Les ressources et équipements à dispositions seront :
- Une connexion internet
- Un lien google meet (les instructions vous seront envoyés avant la formation)

Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Identifier les limites d'un business model
- Comprendre différents leviers : délégation, automatisation, média...
- Comprendre et développer ton premier agent IA
- Evaluer les prochains axes de passage à l'échelle
- Apprendre à déléguer efficacement
- Mesurer et optimiser son système
- Renforcer tes leviers d'acquisition

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Serious game
- Jeu de rôle / Simulation
- Cas pratique

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Poser ton contexte : la base de ton business
- Comprendre les limites du modèle actuel
- Pause méridionnale
- Les principaux leviers du scale
- Les passerelles entre le modèle actuel et d'autres approches

Journée 2

- Le levier collectif : coachings collectifs, CODEVs, formations
- Monétiser ton audience et ta communauté
- Pause méridionale
- La délégation : Community managers, OBM, VA...
- L'automatisation : développer des agents IA qui bossent pour toi

Journée 3

- Développer ton Agent IA : Créer une base de connaissance
- Développer ton Agent IA : l'ingénierie du Prompt
- Pause méridionale
- Faire appel à tes agents avec Make et alléger ta charge mentale
- Mesurer et Optimiser ton système

Journée 4

- Définir ton plan d'action : automatiser certains aspects de ta comm'
- Saisir les opportunités, et renforcer le lien avec ton audience
- Pause méridionale
- Contractualiser la relation

Informations complémentaires

Durée : 30.75 heures de formation sur 4 jours

Pré-requis :

- Être dans un métier de l'accompagnement
- Être en cours de passage à une échelle supérieure sur une offre d'accompagnement

Public concerné : Coachs, thérapeutes, solopreneurs, accompagnants

Tarif 2 000,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)