

Développer son business de coach avec l'IA

Ce module s'adresse aux coaches qui veulent utiliser l'IA pour développer concrètement leur activité — attirer les bons clients, convertir efficacement et structurer une présence en ligne cohérente avec leur positionnement. Pas de théorie sur le marketing digital : des outils, des protocoles testés en conditions réelles, et des livrables immédiatement réutilisables.

La journée présentielle est construite autour de trois leviers business que l'IA transforme en profondeur. La séance découverte — moment charnière où un prospect devient client — peut être préparée, conduite et analysée avec une précision inédite grâce à l'IA. La landing page — souvent perçue comme un obstacle technique insurmontable — devient accessible en quelques heures, sans coder, grâce au vibe-coding. La ligne éditoriale LinkedIn — levier de visibilité incontournable pour un coach indépendant — trouve avec l'IA un système de production durable qui préserve la voix et le positionnement du praticien.

Les trois visioconférences prolongent chacun de ces leviers : elles s'ouvrent sur des retours d'expérience terrain depuis la journée présentielle, approfondissent les usages et ajoutent une dimension nouvelle — de la proposition commerciale aux automatisations de suivi commercial.

À l'issue du parcours, chaque participant dispose d'un système business augmenté opérationnel : une séance découverte outillée, une landing page en ligne, une ligne éditoriale active et un suivi commercial automatisé.

Miguel Margarido (PCC-ICF, +1 200h de coaching dont une part significative augmentée par l'IA) transmet une approche de praticien : les protocoles présentés dans ce module sont ceux qu'il utilise lui-même pour développer son activité de coach et de formateur.

Durée: 15.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- Coaches certifiés ou en cours de certification, exerçant à titre professionnel en indépendant ou souhaitant développer leur clientèle privée. Le module est particulièrement adapté aux praticiens qui veulent structurer ou relancer leur développement commercial sans s'appuyer sur des compétences marketing ou techniques qu'ils n'ont pas. Coaches-formateurs et coaches d'organisation ayant une activité commerciale à développer bienvenus.
- Coaches souhaitant convertir plus efficacement — la séance découverte est souvent le maillon faible du développement commercial d'un coach ; l'IA permet de la préparer, de la conduire et de l'analyser avec une rigueur nouvelle.
- Coaches qui veulent exister en ligne sans y passer leur vie — créer une landing page (page de vente), produire du contenu LinkedIn de façon régulière : des tâches perçues comme chronophages ou hors de portée, que l'IA rend accessibles et durables.

SHERPIA | 76 Rue Sadi Carnot Puteaux 92800 | Numéro SIRET : 80763049600030 |

Numéro de déclaration d'activité : 11922276792 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

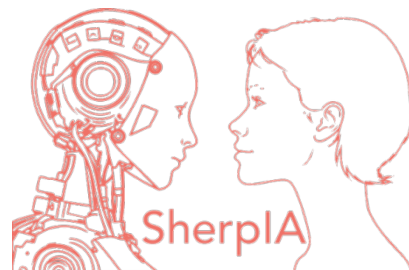
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



- Coaches désireux de structurer un système commercial qui tourne — passer d'une gestion artisanale du suivi prospect et client à un système partiellement automatisé, fiable et cohérent avec l'identité du coach.

Prérequis

- Aucun prérequis technique. Une première exposition aux outils d'IA générative est un plus — les participants ayant suivi le Module 1 (Co-coacher avec l'IA) ou le Module 2 (Comprendre les modèles d'IA) ou le module 3 (Faire sa mue avec l'IA pour accompagner celle de ses clients) du bootcamp seront naturellement à l'aise. Le module est néanmoins accessible de façon autonome

Accessibilité et délais d'accès

SHERPIA accorde un soin particulier à l'accueil en formation des personnes en situation de handicap et s'efforce de proposer la réponse la plus adaptée en fonction des situations. Miguel Margarido est le référent handicap disponible.

1 semaine

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des stagiaires, comparaison des présentations soumises en amont avec celles produites à la fin de la formation

Objectifs pédagogiques

- Préparer et conduire une séance découverte augmentée — personnaliser un script d'entretien à partir du profil LinkedIn d'un prospect, conduire la séance, analyser le transcript avec l'IA pour identifier ce qui a bien fonctionné et ce qui aurait pu être amélioré.
- Produire une proposition commerciale professionnelle — transformer la transcription d'une séance découverte en offre structurée avec l'aide de l'IA, mise en forme en PDF via Gamma, adaptée au profil et aux enjeux du prospect.
- Créer une landing page sans coder — générer par vibe-coding une page de présentation d'une offre de coaching en HTML, prête à être intégrée sur son site internet par simple copier-coller.
- Définir et activer sa ligne éditoriale LinkedIn — identifier ses thèmes piliers, son positionnement éditorial et produire avec l'IA un flux de contenu régulier qui préserve sa voix et sa singularité de praticien.
- Construire un système de suivi commercial automatisé — mettre en place des séquences de relance, emails de suivi et processus d'onboarding client assistés par l'IA, sans compétences techniques préalables.
- Intégrer ces leviers dans une stratégie business cohérente — articuler séance découverte, présence en ligne et suivi commercial dans un système global aligné avec son positionnement de coach augmenté.

Contenu de la formation

- Le contenu ci-dessous est indicatif. Le sujet étant lié à l'IA générative, les avancées technologiques et les retours d'expérience conduisent à des ajustements réguliers du programme pour garantir sa pertinence et son actualité. J1 · Présentiel · Trois leviers business Fil rouge de la journée : chaque participant repart avec trois livrables opérationnels — un script de séance découverte, une landing page et une ligne éditoriale embryonnaire.
 - Ouverture — La séance découverte : qu'est-ce qui fait la différence ? Échange collectif rapide sur les critères d'une bonne séance découverte, les erreurs fréquentes, ce que les participants vivent comme un point de friction. Mise en commun — pas de cours, juste une calibration collective.
 - Séquence 1 — Séance découverte augmentée Personnalisation d'un script d'entretien à partir du profil LinkedIn anonymisé d'un prospect. Mise en pratique en binômes. Analyse du transcript par l'IA : ce qui a bien fonctionné, ce qui a été oublié et les conséquences possibles. Premiers éléments de proposition commerciale à partir de la transcription.
 - Séquence 2 — Vibe-coding : créer sa landing page sans coder Génération d'une page de présentation d'une offre de coaching en HTML par vibe-coding — sans aucune compétence technique. Personnalisation du contenu, de la structure et du message. Copier-coller sur son site. Effet whaou garanti.
 - Séquence 3 — Ligne éditoriale LinkedIn : poser les bases Définir avec l'IA ses thèmes piliers et son positionnement éditorial. Produire un premier post. Identifier un rythme de publication réaliste et durable. On pose les fondations — les visios iront plus loin.

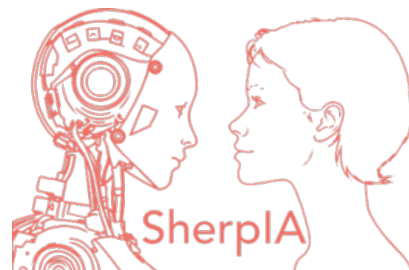
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



- Clôture J1 — Bilan et plan de test Chaque participant repart avec : 1 script de séance découverte personnalisé + 1 landing page prête à mettre en ligne + 1 ligne éditoriale embryonnaire + 1 premier post LinkedIn + 1 objectif de test par levier avant Visio 1.
- Visio 1 · J+21 · Offre et positionnement (2h)
 - Retours terrain depuis J1 : premières frictions, premières réussites, questions émergentes.
 - Construire ou retravailler son offre de coaching avec l'IA : packaging, naming, pricing, différenciation.
 - Formuler une proposition de valeur claire et distinctive, testable immédiatement sur LinkedIn ou en séance découverte.
 - Production attendue : 1 offre restructurée ou clarifiée + 1 proposition de valeur formulée.
- Visio 2 · J+42 · Retours d'expérience sur la séance découverte + proposition commerciale (2h)
 - Retours terrain : ce qui a changé dans la conduite des séances découverte depuis J1, ce qui a résisté.
 - Approfondissement : transformer une transcription de séance découverte en proposition commerciale structurée avec l'IA, mise en forme en PDF sur Gamma.
 - Production attendue : 1 proposition commerciale finalisée et réutilisable comme template.
- Visio 3 · J+63 · Retours d'expérience sur la landing page + contenu LinkedIn
 - Retours terrain : ce qui s'est passé depuis la mise en ligne des landing pages, premiers résultats ou freins rencontrés.
 - Approfondissement ligne éditoriale : calendrier éditorial, formats, fréquence, production d'un batch de posts avec l'IA sans perdre sa voix.
 - Production attendue : 1 calendrier éditorial + 5 posts LinkedIn prêts à publier.
- Visio 4 · J+84 · contenu + automatisations et suivi commercial (2h)
 - Retours terrain : ce que la ligne éditoriale a généré, ce qui a résonné, ce qui a été abandonné.
 - Automatiser le suivi commercial : séquences de relance prospect, emails de suivi post-séance découverte, onboarding client — sans coder.
 - Plan d'intégration 30 jours : chaque participant formalise son système business augmenté complet.
 - Production attendue : 1 séquence de suivi automatisée + kit business complet (script + landing page + ligne éditoriale + suivi commercial).

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Miguel Margarido

Formateur principal · Responsable pédagogique · Fondateur de Sherpia

Coach professionnel certifié ICF PCC (plus de 1 200h de coaching, dont une part significative "augmentée par l'IA"), diplômé d'Erickson Coaching International (2019) et supervisé. Il allie le coaching de dirigeants à une expertise pratique en IA générative pour aider les coachs à utiliser l'IA de manière responsable, en définissant clairement les limites de la confidentialité, de la responsabilité et de la prise de décision.

Sa philosophie de coaching se résume dans son slogan : « Je commence le coaching là où ChatGPT s'arrête », positionnant l'IA comme un puissant complément au coaching humain, et non comme un substitut.

Il est également le créateur du Profil du Manager Augmenté, un outil d'évaluation des compétences managériales à l'ère de l'IA, et intervient pour des institutions telles que la DFCG (Association Française des Directeurs Financiers).

Rôle dans la formation : responsable pédagogique, apport méthodologique, démonstrations, facilitation des pratiques, feedback individualisé.

Ressources pédagogiques et techniques

- Support de formation (slides) + replays des 4 visioconférences Templates : script de séance découverte, proposition commerciale, email de suivi, séquence d'onboarding client Bibliothèque de prompts (séance découverte, proposition, landing page, ligne éditoriale, suivi commercial) Guide de prise en main des outils utilisés en formation (Gamma, vibe-coding) Accès à un assistant IA ayant la base de connaissances du module, répondant aux questions des participants après la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Suivi de l'exécution (conformité Qualiopi) Avant : recueil des attentes lors d'un entretien individualisé de positionnement — offre actuelle, canaux de développement commercial utilisés, points de friction identifiés. Pendant : émargement (présentiel) + présence (visio), suivi de

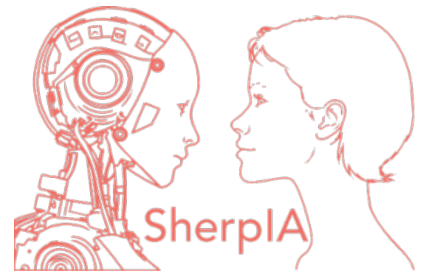
SHERPIA

76 Rue Sadi Carnot

92800 Puteaux

Email : miguel@sherpia.fr

Tel : +33663805357



progression via livrables (script v1 → proposition → kit final), observation structurée des activités. Après : évaluation à chaud (satisfaction + utilité perçue), évaluation à froid (J+30 : résultats observés / freins / ajustements).

- Évaluation des résultats (modalités) Diagnostic d'entrée : état des lieux du développement commercial actuel en ouverture de journée — canaux, conversion, points de friction. Évaluation formative : débrief collectif après chaque séquence, retours pairs et formateur sur les productions. Évaluation sommative : kit business complet remis en fin de Visio 3 — script de séance découverte + landing page + ligne éditoriale + séquence de suivi commercial — accompagné d'une note réflexive sur ce que le participant garde humain et ce qu'il délègue à l'IA.

Prix : 1700.00