MODULE 4 SUR 4 · PARCOURS COMPLET

Développer son business de coach avec l'IA

Contenus, offres et systèmes, de la séance découverte à la page de vente

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF
15 h	**1 jour en présentiel + 4 visios de 2 h**	**10 coachs max.**

PROCHAINE COHORTE (COHORTE 3)
📍 **4 juin 2027** · 💻 **25 juin, 17 sept., 30 sept., 8 oct. 2027**

LIEU ET HORAIRES
44 rue du Louvre, Paris 1er · visios Teams
Présentiel 9h-17h30 · Visios 10h-12h

SA PLACE DANS LE PARCOURS

L'aboutissement du parcours. Il traduit en système business le positionnement clarifié dans la Mue : séance découverte, landing page, ligne éditoriale et suivi commercial.

Utiliser l'IA pour développer concrètement son activité : attirer les bons clients, convertir efficacement et structurer une présence en ligne cohérente avec son positionnement. Des protocoles testés, des livrables réutilisables.

Objectifs pédagogiques

- Préparer, conduire et analyser une séance découverte augmentée.
- Transformer une séance découverte en proposition commerciale professionnelle.
- Créer une landing page sans coder, par vibe-coding, prête à intégrer à son site.
- Définir sa ligne éditoriale LinkedIn et produire un flux de contenu qui préserve sa voix.
- Mettre en place un suivi commercial automatisé (relances, suivi, onboarding) et l'intégrer dans une stratégie cohérente.

Contenu

Jour 1 · Présentiel (7 h)	Trois leviers : séance découverte augmentée, landing page en vibe-coding, ligne éditoriale LinkedIn. Chaque participant repart avec un script, une landing page et un premier post.
Visio 1 (2 h)	Offre et positionnement : packaging, naming, pricing, proposition de valeur.
Visio 2 (2 h)	Retours sur les séances découverte, proposition commerciale mise en forme avec Gamma.
Visios 3 et 4 (2 h chacune)	Calendrier éditorial et batch de posts, puis automatisation du suivi commercial et plan d'intégration à 30 jours.

Contenu indicatif, ajusté régulièrement pour suivre les évolutions de l'IA générative.

Module 4 sur 4 · Développer son business de coach avec l'IA

Méthodes et ressources

Mises en pratique en binômes, production en séance, retours d'expérience terrain d'une visio à l'autre.

Évaluation

État des lieux commercial en ouverture. Retours des pairs et du formateur sur les productions. Évaluation finale : kit business complet (script, landing page, ligne éditoriale, séquence de suivi) et note réflexive.

Public et prérequis

Coachs certifiés ou en cours de certification, indépendants ou souhaitant développer leur clientèle privée. Aucun prérequis technique ni marketing. Le module s'appuie sur le positionnement travaillé dans le module Mue.

Accès et accessibilité

Inscription jusqu'à 1 semaine avant le démarrage de la cohorte, après un entretien de positionnement. SHERPIA accorde un soin particulier à l'accueil des personnes en situation de handicap : Miguel Margarido est le référent handicap, contactez-le pour étudier les adaptations possibles.

Ce module fait partie du **Bootcamp IA pour Coachs**, proposé uniquement en parcours complet (4 modules, 49 h) : **4 900 € HT** (5 880 € TTC). 30 % d'acompte à l'inscription, solde avant le démarrage du 3e module. Remise de groupe dès 2 inscrits. Prise en charge OPCO possible selon votre situation.

Formateur : Miguel Margarido, coach professionnel certifié PCC (ICF, plus de 1 500 h), fondateur de SHERPIA, formateur IA de plus de 350 directeurs financiers. **Indicateurs de résultats** (satisfaction, évaluations) communiqués sur demande.