



FORMATION :

RS N°7033 Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux

Certificateur SATTVA YOGA SHALA

Enregistrement certification 31/01/2025. Echéance 31/01/2028

PUBLIC :

Toute personne souhaitant valider la certification RS N°7033 « **Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux** » délivré par SATTVA YOGA SHALA.

Coachs sportifs, professeurs de yoga/pilates/fitness ou Enseignants APA

PRÉREQUIS :

Justifier d'une activité de coach sportif ou professeur de yoga/pilates/fitness ou Enseignants APA.

Le Compte personnel de formation (CPF) s'adresse à :

- Toutes les personnes de 16 ans et plus
- Par dérogation, les jeunes de 15 ans, ayant signé un contrat d'apprentissage, sont également concernés
- le Compte personnel de formation (CPF) est fermé à la date à laquelle son titulaire a fait valoir l'ensemble de ses droits à la retraite, par exception au titre des activités bénévoles et de volontariat que le salarié exerce.
Dès 65 ans, le compte CPF est automatiquement fermé pour les salariés ayant liquidés leurs droits à la retraite et n'ayant pas repris d'activité salariée.
Si dépassé cet âge, la personne en retraite souhaite reprendre une activité professionnelle, le retraité actif a la possibilité de demander une réouverture de son compte CPF auprès du service client

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Formation composée d'une partie en e-learning, d'une partie en formations collectives sous la forme de visioconférences
- Inscription à réaliser au plus tard 15 jours avant le démarrage de la formation
Afin de garantir au mieux les droits de l'utilisateur, l'Organisme de formation doit respecter un délai obligatoire de 11 jours ouvrés entre la date d'envoi de sa proposition de Commande et la date de début de la formation mentionnée dans sa proposition. Après validation de la demande d'inscription par l'Organisme de formation, le Titulaire du compte reçoit de la part de l'Organisme de formation une proposition de Commande correspondant à l'offre initiale ou bien personnalisée.

Le Titulaire du compte bénéficie d'un délai de 4 (quatre) jours ouvrés pour confirmer ou non sa Commande.

DURÉE :

Formule 1 : 10h de e learning + Avec 2 lives hebdomadaires de 1h pendant 1 mois

Formule 2 : 20h de e learning + 2 lives hebdomadaires de 1h pendant 3 mois + 3 séances virtuelles individuelles de 1h30

Formule 3 : 30h de e learning + Avec 2 lives hebdomadaires de 1h pendant 6 mois + 6 séances virtuelles individuelles de 1h30



DATES OU PÉRIODE : se référer aux calendriers des sessions plus bas

HORAIRES :

- La partie e-learning se suit en autonomie > accès à la plateforme digiforma 24h/24h 7j/7
- **Les lives en lieu tous les jeudis en direct de 19h à 20h présence obligatoire et lundis de 13h à 14h**

LIEU :

- Pour la partie e-learning : via la plateforme DIGIFORMA
- Pour la partie visioconférence : via la plateforme ZOOM

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Référente handicap : BOUMAIZA Fatiha, formation@sattvayogatoulouse.fr. Une salle de formation répondant aux normes "accessibilité et accueil du public" sera mise à disposition.

TARIFS :

Formule 1 : 1290€ > 10h de e learning + 1 mois de live soit 13h de formation

Formule 2 : 1790€ > 10h en e learning + 2 mois de live soit 16h de formation

Formule 3 : 3290€ > 20h de e learning + 3 mois de live + 3 classes virtuelles individuelles soit 26h de formation

Formule 4 : 4590€ > 30h de e learning + 6 mois de live + 6 classes virtuelles individuelles soit 39h de formation

Net de taxe - Exonération de TVA, article 261.4.4 a du Code Général des Impôts.

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

Valider la certification **RS N°7033 « Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux »** délivré par SATTVA YOGA SHALA.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Définir son client idéal en analysant ses besoins, ses désirs et ses comportements afin de créer des campagnes marketing plus ciblées et offrir des services personnalisés.
- Créer une stratégie de communication en analysant les besoins et les attentes du public cible afin d'augmenter l'engagement et la visibilité des services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux.
- Créer du contenu sur les réseaux sociaux en utilisant des outils de création graphique et des techniques de storytelling afin de promouvoir les services sportifs et d'engager une communauté en ligne.
- Réaliser des vidéos sportives en utilisant des techniques de tournage et de montage afin de promouvoir les services sportifs et d'augmenter l'engagement sur les plateformes en ligne et les réseaux sociaux.
- Remplir son offre en ligne en mettant à jour régulièrement les descriptions de services, les tarifs et les disponibilités afin d'assurer une information claire et précise pour les clients potentiels et de maximiser les ventes de services sportifs.
- Adapter son contenu à un public en situation de handicap en utilisant des outils d'accessibilité et des techniques de communication inclusive afin de garantir l'accès équitable aux services sportifs pour tous.



→ Commercialiser des programmes sportifs en ligne en développant des stratégies de vente et de marketing digital afin d'atteindre un large public et d'augmenter les inscriptions et les revenus.

CONTENU

MODULE 1 – Connaître son client idéal pour mieux le toucher (C1)

- Identifier son client idéal : âge, genre, mode de vie, motivations profondes
- Analyser ses désirs, douleurs, besoins (méthode des 3 cercles)
- Études de persona : exemples concrets dans le sport/yoga/wellness
- Outil pratique : fiche persona + grille d'analyse comportementale

MODULE 2 – Bâtir une stratégie de communication en 6 mois (C2)

- Objectifs SMART : notoriété, engagement, conversion
- Canaux : site, réseaux, newsletters, bouche-à-oreille
- Calendrier de com' sur 6 mois : thème/mois, focus/semain
- Cohérence de marque et storytelling : ce que tu racontes, à qui, comment

MODULE 3 – Créer du contenu qui attire et connecte (C3)

- Types de contenu efficaces (éducatif, inspirationnel, storytelling...)
- Créer un post engageant : accroche, structure, appel à l'action
- Outils pratiques : Canva, ChatGPT, CapCut, Notion...
- Gagner en visibilité sans tricher avec les algos

MODULE 4 – Filmer, monter, publier : créer une vidéo pro avec les moyens du bord (C4)

- Matériel nécessaire (smartphone, micro, lumière)
- Préparer un script court et impactant
- Techniques de tournage : angles, lumière, énergie
- Montage simple avec CapCut ou InShot (ajouter textes, musique, transitions)

MODULE 5 – Remplir ses offres comme une cheffe (C5)

- Présenter son offre en ligne : clarté, bénéfices, tarifs, FAQ
- Gérer ses disponibilités (Notion, Google Agenda, Calendly)
- Créer une page claire (ex : site, HelloAsso, Insta bio...)
- Optimiser pour convertir (visuels, confiance, preuves sociales)

MODULE 6 – Inclure tout le monde : communication accessible & inclusive (C6)

- Comprendre les besoins spécifiques : audit et bonnes pratiques
- Outils d'accessibilité : sous-titres, contrastes, alternative texte
- Langage inclusif, représentations diverses dans les visuels
- Intégrer la dimension inclusive dans sa stratégie globale

MODULE 7 – Stratégie de vente & évaluation finale (C7 + évaluation)

- Tunnel de vente simple (attirer > intéresser > vendre)
- Bonus : mini lancement de programme (freebie, mail, live, closing)



- Préparation à l'évaluation finale : rapport + soutenance
- Conseils pour pitcher efficacement sa stratégie à l'oral

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluations du contrôle de l'acquisition des connaissances via quiz, qcm, mise en situation pratique avant, pendant et après la formation
- Réalisation d'exercices de synthèse en autonomie, binôme et groupe avant, pendant et à la fin de la formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par session de formation
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Certificat de réalisation

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Evaluations du contrôle de l'acquisition des connaissances via quiz, qcm, mise en situation pratique avant, pendant et après la formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

Préparation à la Certification RS N°7033 « Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux »

A l'issue de la formation, le participant s'engage à passer l'examen « **Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux** » – Les modalités précises de passage d'examen vous seront communiquées en début et rappelées en fin de formation

Epreuves finale/Modalités de l'examen de certification :

Mise en situation professionnelle portant sur l'élaboration d'une stratégie de communication avec soutenance orale et remise d'un rapport.

Le candidat devra élaborer d'une stratégie de communication sur 6 mois pour une entreprise réelle de services sportifs.

Le rapport intégrera 5 publications pour les réseaux sociaux (texte, image, vidéo courte) en utilisant des outils de création graphique et des techniques de storytelling et une vidéo promotionnelle de 2 minutes pour un programme sportif, incluant tournage et montage.

Lors d'une soutenance orale d'une heure, le candidat présentera sa stratégie de communication ainsi que les publications des réseaux sociaux et la vidéo promotionnelle.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS



Modalités pédagogiques :

Afin de renforcer l'interactivité, l'intérêt des participants et la qualité des apprentissages, l'intervenant privilégie les méthodes pédagogiques suivantes :

- Méthodes d'animation participatives : interactivité, exemples et cas pratiques
- Procédés pédagogiques adaptés au niveau du/des participants
- Travaux pratiques adaptés à l'activité du client
- Mise en situation
- Quiz

Moyens pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Alternance de contenus théoriques et pratiques
- Cas pratiques/mises en situation/exercices

Éléments matériels :

Visioconférence via la plateforme ZOOM

Nécessité pour le participant de disposer d'un ordinateur avec connexion Internet, webcam et micro

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation par Mme BOUMAIZA Fatiha - 07 49 99 85 09. formation@sattvayogatoulouse.fr - Le bon déroulement est assuré par les formateurs désignés par l'organisme de formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR L'ACTION DE FORMATION

- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via la plateforme Zoom
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : 07 49 99 85 09 ou formation@sattvayogatoulouse.fr ; réponse dans les 48 heures pas mail.
- Assistance du lundi au vendredi de 10H00 à 15H00.
- Informations communiquées tout au long de la formation, par les formateurs, au participant, sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne.
- Mise en place par les formateurs, tout au long de la formation, d'évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation.
- Accompagnement individualisé et préparation au passage d'examen