

Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport



Public concerné

- / Dirigeants de salle(s) de sport
- / Equipe d'animation
- / Equipe commerciale
- / Coachs



Prérequis

- / Maitrise du Français
- / Métier (cf. Public concerné)



Durée

Différents forfaits à convenir avec l'animatrice
À partir de 12h00 par an



Date et Lieu

A convenir avec l'intervenante –
En distanciel – Via Microsoft Teams



Prix

Selon la formule choisie : à partir de 497 € HT/ mois (soit 5 964 € HT/ an)
(Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.)

Objectifs

- Analyser la situation commerciale et financière de son club afin d'identifier les leviers prioritaires de développement du chiffre d'affaires.
- Mettre en place un système de pilotage de l'activité basé sur des indicateurs clés (KPI) permettant de suivre la performance commerciale, la rentabilité et la trésorerie.
- Structurer un parcours prospect efficace, depuis la génération de leads jusqu'à la signature, afin d'améliorer le taux de transformation et réduire la perte d'opportunités commerciales.
- Maîtriser une trame de vente complète (découverte, argumentation, traitement des objections, conclusion) pour augmenter le taux de conversion des prospects en clients
- Développer le Chiffre d'Affaires par l'optimisation du panier moyen, la mise en place d'offres premium et la systématisation des ventes additionnelles
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection et de communication sur 12 mois, afin de générer un flux régulier de prospects et limiter les périodes creuses.
- Exploiter la base de données clients et prospects pour relancer les contacts, réactiver les anciens clients et améliorer la fidélisation
- Organiser le travail du dirigeant et de l'équipe commerciale, afin de clarifier les rôles, améliorer la productivité et réduire la charge mentale du dirigeant,
- Construire un plan d'action commercial et marketing annuel, aligné avec les objectifs de croissance du club.

Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Démarche structurée pour renforcer la compréhension et ancrer durablement les compétences.
- Cas pratiques et mises en situation réalistes pour favoriser une intégration immédiate des acquis.
- Echanges personnalisés, en adaptant les contenus aux besoins spécifiques des participants.
- Supports pédagogiques complets et accessibles pour accompagner l'apprentissage tout au long de la formation.
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement

Pour le bon déroulement des formations en distanciel

- Prévoir Webcam et microphone fonctionnels
- Prévoir Connexion internet à haut débit

Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.

Contenu de la formation (1/2)

INTRODUCTION

- / Présentation des objectifs et enjeux de la formation
- / Recueil de vos attentes

ANALYSE DE LA SITUATION COMMERCIALE D'UN CLUB

- / Comprendre les principaux indicateurs d'activité d'un club de sport
- / Identifier les différentes sources de chiffre d'affaires
- / Analyser les performances commerciales : fréquentation, ventes, résiliations, panier moyen
- / Méthodologie d'analyse permettant d'identifier les leviers de développement du chiffre d'affaires

PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ À L'AIDE DES INDICATEURS CLÉS (KPI)

- / Présentation des indicateurs essentiels pour piloter un club de sport
- / Comprendre les indicateurs de performance commerciale : nombre de prospects, taux de transformation, volume de ventes
- / Comprendre les notions de rentabilité et de suivi de trésorerie
- / Construction et lecture d'un tableau de pilotage de l'activité

COMPRENDRE ET STRUCTURER LE PARCOURS PROSPECT

- / Les différentes étapes du parcours prospect dans un club de sport
- / Comprendre les mécanismes de prise de décision du prospect
- / Organisation du traitement des prospects et gestion des opportunités commerciales
- / Présentation d'un processus commercial structuré permettant d'améliorer le taux de transformation

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE EN CLUB DE SPORT

- / Les étapes clés d'un entretien de vente réussi
- / Techniques de découverte des besoins du prospect
- / Construction d'une argumentation adaptée
- / Méthodes de traitement des objections
- / Techniques de conclusion de la vente
- / Mises en situation et exercices pratiques autour d'entretiens de vente.

DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LE PANIER MOYEN

- / Les différentes sources de revenus dans un club de sport
- / Comprendre la notion de panier moyen et son impact sur le chiffre d'affaires
- / Présentation des techniques permettant de développer les ventes additionnelles
- / Construction d'offres complémentaires et d'offres premium

Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.

Contenu de la formation (2/2)

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET DE COMMUNICATION

- / Les principes d'une stratégie de prospection efficace
- / Identification des différents canaux de communication
- / Organisation des actions commerciales au cours de l'année
- / Méthodologie pour planifier des actions de communication et de prospection

EXPLOITER LA BASE DE DONNÉES CLIENTS ET PROSPECTS

- / Organisation et structuration d'une base de données clients
- / Les différentes typologies de contacts (prospects, clients actifs, anciens clients)
- / Techniques de relance commerciale
- / Actions permettant d'améliorer la fidélisation des clients

ORGANISATION DU TRAVAIL DU DIRIGEANT ET DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- / Comprendre les rôles et responsabilités dans l'activité commerciale du club
- / Organisation du travail commercial au quotidien
- / Mise en place de routines et de suivis d'activité
- / Principes d'organisation permettant d'améliorer la productivité et la gestion du temps

CONSTRUCTION D'UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET MARKETING

- / Définition d'objectifs commerciaux réalistes
- / Méthodologie de construction d'un plan d'action annuel
- / Identification et priorisation des actions à mener
- / Organisation et planification des actions dans le temps

CAS PRATIQUES ET MISES EN APPLICATION

- / Cas pratiques et exercices permettant aux participants de :
 - / Analyser la situation commerciale d'un club
 - / Identifier les leviers de développement du chiffre d'affaires
 - / Construire un plan d'action commercial et marketing structuré

Conclusion & perspectives

- / Synthèse des apprentissages
- / Ressources pour aller plus loin
- / Évaluation de la formation

Quiz

- Validation des compétences par un quizz

Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.



Formateur

Expert RYDGE et
pédagogue RYDGE
ACADEMiE



Sanction de la formation

Attestation
de formation



Nature de l'action

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

Suivi de l'action et appréciation des résultats

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail Nouveau programme : Nombre d'apprenant /an/offre
Taux de satisfaction apprenant



Handicap

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions. ebienne@rydge.fr

Modalités d'évaluation

Questionnaire réalisé en fin de formation pour évaluer les compétences acquises

Modalités d'accès

Vous pourrez accéder à la formation après avoir contacté votre conseiller (par ce lien) <https://formation.rydge.fr/contact>
L'adéquation de la formation et de son contenu à vos besoins sera validée par un questionnaire d'analyse et de positionnement.
Formation disponible à distance.

Délai d'accès

A partir de la demande d'inscription à la formation, nous planifierons ensemble d'une date de session à votre convenance dans un délai de 3 mois maximum.

RYDGE Conseil vous accompagne dans vos différents projets professionnels.

RYDGE
ACADÉMIE

RYDGE
AVOCATS

RYDGE
GESTION PRIVÉE

Cette proposition a été réalisée par RYDGE Conseil SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumises à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Conseil visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Cette proposition a été réalisée par RYDGE Académie, département de formation de RYDGE CONSEIL SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumises à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Académie visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Crédits photos : Getty Images, iStock, Shutterstock, Adobe Stock, tous droits réservés.

**Éclairer
Entreprendre
Réussir**

rydge.fr

 RYDGE Conseil