

L'Avant vente : Faire venir les prospects au club

DURÉE

Distanciel : 1 jour (7h00)

PRIX 2025

Distanciel : 500 € HT /Personne

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

DATES ET LIEUX

[Consultez les sessions programmées en région](#)

FORMATEUR

Expert RYDGE Conseil

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

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation

HANDICAP

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, contactez notre référent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

ebienne@rydge.fr

<https://www.formation.rydge.fr>

RYDGE Conseil Paris La Défense - Courbevoie

Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil

Tour Eqho
2 avenue Gambetta
CS 60055
92400 Courbevoie
Telephone:+33 (0)1 55 68 86 66
Telefax:+33 (0)1 55 68 86 60
Internet: <https://www.rydge.fr/>

Organisme de formation déclaré sous le numéro 11 92 28131 92 auprès du préfet de la région Hauts de Seine
Numéro de SIREN de l'organisme de formation : 903 309 490

PUBLIC CONCERNÉ

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

PRÉREQUIS

- Maîtrise du Français
- Métier (cf. Public concerné)

OBJECTIFS

- Accélérer le processus de génération de leads pour attirer davantage de prospects au club.
- Augmenter significativement le taux de conversion des contacts en prospects qualifiés.
- Maîtriser les fondamentaux de la première conversation avec un interlocuteur.
- Structurer une approche centrée sur le contact, lui inspirant confiance et envie de collaborer.
- Finaliser la prise de rendez-vous de manière rapide et efficace.
- Collecter les coordonnées de manière fluide et naturelle.
- Gérer les situations délicates pour éviter la communication des tarifs trop tôt. Remplir un planning commercial vide en maximisant son potentiel.
- Optimiser l'utilisation des fichiers de leads existants et non exploités.
- Mettre en œuvre des stratégies pour générer des contacts toute l'année avec simplicité et constance.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Démarche structurée pour renforcer la compréhension et ancrer durablement les compétences en liant apprentissage théorique et pratique .
- 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 DE LA FORMATION EN DISTANCIEL

- Prévoir une webcam et un microphone fonctionnels
- Prévoir une connexion internet à haut débit

PROGRAMME 1 /2

INTRODUCTION

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

OPTIMISATION DU TRAITEMENT DES CONTACTS ENTRANTS

1- IDENTIFIER ET RÉDUIRE LA PERTE DES OPPORTUNITÉS QUOTIDIENNES

- Analyse de la psychologie des contacts entrants
- Typologie des contacts entrants (classification et caractéristiques).
- Identification des sources potentielles de déperdition au sein du club
- Structuration et organisation commerciale adaptée aux ressources humaines spécifiques à chaque structure

L'Avant vente : Faire venir les prospects au club

DURÉE

Distanciel : 1 jour (7h00)

PRIX 2025

Distanciel : 500 € HT /Personne/ Jour

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

DATES ET LIEUX

[Consultez les sessions programmées en région](#)

FORMATEUR

Expert RYDGE Conseil

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

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation

HANDICAP

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, contactez notre référent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

ebienne@rydge.fr

<https://www.formation.rydge.fr>

RYDGE Conseil Paris La Défense – Courbevoie

Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil

Tour Eqho
2 avenue Gambetta
CS 60055
92400 Courbevoie
Telephone:+33 (0)1 55 68 86 66
Telefax:+33 (0)1 55 68 86 60
Internet: <https://www.rydge.fr/>

Organisme de formation déclaré sous le numéro 11 92 28131 92 auprès du préfet de la région Hauts de Seine
Numéro de SIREN de l'organisme de formation : 903 309 490

PROGRAMME 2/2

2- MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU TRAITEMENT EFFICACE DES CONTACTS

- Élaboration et application d'un script standardisé
- Ajustement des scripts en fonction des profils de contacts
- Importance de la réactivité dans le traitement des demandes
- Techniques avancées de prise de rendez-vous

STRATÉGIES POUR ACCROÎTRE LE FLUX DE CONTACTS ENTRANTS

3- PLANIFICATION COMMERCIALE PROACTIVE

- Conception d'un planning commercial efficace et optimisé
- Identification et exploitation des bases de données de contacts existantes.
- Organisation mensuelle et priorisation des fichiers contacts.

4- DÉVELOPPEMENT ET MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN DE PROSPECTION INTÉGRÉ

- Mise en place d'actions internes pour générer des leads.
- Initiatives externes de prospection ciblée.
- Suivi et analyse des taux de conversion contacts → prospects.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire réalisé en fin de formation pour évaluer les compétences acquises

MODALITÉS D'ACCÈS

- Vous pourrez vous inscrire 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 en présentiel et à distance.

DELAI 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