

Formation

HBX PERSONAL TRAINING COMMERCIAL

Objectifs de la formation

Découvrir comment vendre des séances et packages de personal training et de team training, grâce à un processus systématique.

Pour qui ?

Personal trainer, Coach sportif, Manager de club, commerciaux.

Durée : 2 jours

Total en heures : 14

Méthode Pédagogique :

Pour chaque stagiaire il est remis 1 manuel et une attestation de formation.

Suivi du stage

Assistance par email auprès du Chef de produit Bruno GAYRAUD : bruno@planet-fitness.fr.

Cette formation va vous enseigner toutes les techniques pour vendre des packages de personal training et de team training quelque soit le budget du client.

Déroulé de la formation :**JOUR 1 (7 heures)**

- 9h00 Introduction et objectifs de formation
- 9h15 La Prospection
- 10h15 Les fondamentaux de la vente
- 11h30 Premier appel téléphonique

12h30 Pause Déjeuner

- 13h30 L'accueil et le contact initial
- 14h00 jeux de rôle contact initial
- 14h30 Etude des besoins : élaboration des objectifs
- 15h15 Jeux de rôle élaboration des objectifs
- 15h45 Etude des besoins : motivation et disponibilité
- 16h15 Jeux de rôle motivation/disponibilité
- 16h45 Feedback et Questions (15min)
- **17h00 Fin de formation**

JOUR 2 (7 heures)

- 9h00 Evaluator Pitch
- 9h15 Présentation de la solution produit
- 9h45 Jeux de rôle présentation solution
- 10h30 Présentation des prix
- 11h00 Jeux de rôle présentation des prix
- 11h30 Répondre aux objections

12h30 Pause Déjeuner

- 13h30 Jeux de rôle objections
- 14h00 Conclure la vente
- 14h30 Etablir un contrat coach-client
- 15h15 Jeux de rôle conclure la vente
- 15h45 Suivi et relance systématique
- 16h00 Jeux de rôle final : tous ensemble
- 16h45 Feedback et Questions (15min)
- **17h00 Fin de formation et remise certificat**

INSCRIPTION

Tél. : +33(0)4 42 91 54 14

Fax : +33(0)4 42 91 02 81

E-mail : formation@planet-fitness.fr

DEMANDE DE PRISE EN CHARGE :

- Devis & plans de formation -

Tél : +33(0)4 13 91 02 07

E-mail : pac@planet-fitness.fr