

Vente & relation commerciale en *salle de fitness*

Vos équipes savent accueillir. Ce programme installe les réflexes qui transforment davantage de visites, de séances d'essai et de relances en adhésions — tout en développant le panier moyen.

DURÉE

70 h

10 jours · rythme modulable

FORMAT

Présentiel

distanciel ou mixte · intra

PUBLIC

Équipes

accueil & commerciales

SANCTION

Certificat

de réalisation

FORMATION VS ENTRAÎNEMENT

Pourquoi ce programme

01

Le savoir ne suffit pas

Vos équipes connaissent l'accueil. Ce qui manque parfois, c'est le bon réflexe commercial lorsque la salle est pleine et le temps compté.

02

Un réflexe, pas un déclic

Une formation classique crée un déclic. Momentum le transforme en automatisme durable, par la répétition en situation réelle.

03

En situation réelle, pas seulement sur des slides

Accueil, découverte, closing, relance, séance d'essai : on s'entraîne sur vos cas réels, en jeux de rôles, jusqu'à l'ancrage.

04

Des résultats qui se mesurent

Taux de transformation, panier moyen, recommandations : les progrès se pilotent, ils ne s'espèrent pas.

Ce que vos équipes sauront *faire*

- ✓ **Transformer l'accueil en acte commercial** — adapter son discours au profil de l'adhérent, anticiper ses attentes, créer des interactions de qualité.
- ✓ **Maîtriser le processus de vente complet** — de la prise de contact au closing, en passant par la découverte, l'écoute active et la reformulation.
- ✓ **Mettre en œuvre le cross-sell et l'up-sell** — proposer produits et services additionnels au bon moment du parcours adhérent.
- ✓ **Prospecter et relancer avec méthode** — prospection téléphonique, exploitation du CRM, relances structurées qui convertissent les indécis.
- ✓ **Convertir les séances d'essai** — les préparer, les personnaliser, assurer un suivi post-séance qui transforme l'essai en adhésion.
- ✓ **Conduire des actions de fidélisation et solliciter la recommandation** — au moment opportun, pour transformer les clients satisfaits en ambassadeurs.

Public concerné

- Hôtes et hôtesse d'accueil
- Commerciaux et conseillers en salle
- Équipes en charge du développement commercial et de la fidélisation

Prérequis

- Être en activité, en charge de l'accueil et du développement commercial, sportif ou marketing
- Positionnement établi en amont via questionnaire ou entretien individuel
- Aucune expertise préalable en vente n'est requise

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Le programme, module par module

Module 1 Maîtriser les étapes de la vente

21 h

- Le parcours de vente en salle de fitness
- Découverte structurée & écoute active
- Argumentation personnalisée
- Closing
- Recommandation & prolongement de la relation
- Prise de contact impactante
- Reformulation des besoins
- Traitement des objections
- Cross-sell & up-sell

Module 2 Nouvelles techniques de prospection

7 h

- Identifier les sources de nouveaux prospects
- Obtenir un rendez-vous
- Exploiter les données du CRM
- Préparer et structurer un appel
- Adapter le discours au profil
- Mesurer les résultats de la prospection

Module 3 Personnaliser les interactions & créer de la valeur

7 h

- Identifier les profils d'adhérents
- Personnaliser le discours
- Bâtir une relation authentique
- Comprendre leurs motivations
- Créer des échanges de qualité
- Valoriser l'offre sans recourir au prix

Module 4 Développer la fidélisation

7 h

- Les leviers de fidélisation
- Détecter les signaux de désengagement
- Favoriser la recommandation
- Différencier sportifs réguliers et publics moins engagés
- Anticiper les attentes
- Transformer les adhérents en ambassadeurs

Module 5 Structurer la relance téléphonique

7 h

- Le rôle de la relance dans la conversion
- Rédiger des scripts adaptés
- Exploiter l'historique CRM
- Organiser une séquence de relance
- Gérer les objections
- Planifier les prochaines actions

Module 6 Convertir les séances d'essai

7 h

- Le rôle stratégique de l'essai
- Personnaliser l'expérience
- Conduire l'échange post-séance
- Préparer la séance & recueillir les attentes
- Créer les conditions de la projection
- Transformer davantage d'essais en adhésions

LA SIGNATURE MOMENTUM

Module 7 Entraînement, évaluation & plan d'action

14 h

- Positionnement initial
- Grilles d'évaluation & correction des pratiques
- Évaluation finale
- Feuille de route managériale
- Jeux de rôles & simulations filmées
- Entraînement sur les cas réels du club
- Plan d'action individuel
- Indicateurs de suivi

Total du parcours de référence • 70 h sur 10 jours

DÉROULEMENT & ÉVALUATION

Comment se passe la formation

MODALITÉS

Présentiel, distanciel ou mixte, en intra. 70 h sur 10 jours, rythme adaptable à votre organisation.

MÉTHODES

Alternance d'apports et de **mises en situation réelles** : jeux de rôles, travaux pratiques, entraînement sur vos cas.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, puis **QCM et/ou grilles d'évaluation et/ou travaux pratiques** et mises en situation. Émargement par demi-journée.

SANCTION

Délivrance d'un **certificat de réalisation** à l'issue de la formation.

MOYENS

Salle dédiée, accès e-learning, **livret pédagogique digital**, jeux de rôles.

INTERVENANT

Yassine Kahia — 20 ans de terrain en direction commerciale, réseaux fitness et retail.

INFORMATIONS PRATIQUES & FINANCEMENT

Accès, résultats & prise en charge

Tarif

Sur mesure, établi après le Diagnostic Momentum, selon vos effectifs et objectifs. Organisme exonéré de TVA.

Délais d'accès

Premier échange sous 48 h après votre demande ; démarrage planifié sous 30 jours après évaluation précise des besoins, selon vos disponibilités et le calendrier convenu (variable selon le format).

Financement

Organisme certifié **Qualiopi** au titre des actions de formation : vos formations sont éligibles à un financement par votre **OPCO**.

Indicateurs de résultats

10 stagiaires formés en 2024 · 100 % ont attribué une note de 9,5/10. À l'échelle du cabinet : 5,0/5 sur 49 avis Google.

Accessibilité

Nous accueillons avec attention les participants en situation de handicap et mettons tout en œuvre pour accommoder chaque apprenant. Partagez vos besoins spécifiques en amont — référent handicap : y.kahia@artismomentum.fr.

RÉSULTATS

Ce que ça change, concrètement

« En quelques semaines, vendre des packs de 10 ou 20 coachings est devenu un réflexe. »

Léana Fautra — L'Appart Fitness

50 % → 87 %

Taux de transformation des prospects
essais, visites, appels & contacts — club accompagné

20 ans

de terrain

100+

commerciaux entraînés

6 949 h

d'entraînement

5,0/5

49 avis Google

*La formation crée un déclic. L'entraînement crée un **réflexe**.*

Voyons ce que ça donnerait chez vous.

Réserver mon diagnostic →

Diagnostic offert · 30 min · sans engagement

Artis Momentum · 4 rue Marcel Achard, 69110 Sainte-Foy-lès-Lyon · y.kahia@artismomentum.fr

SIRET 913 284 998 00014 · Déclaration d'activité n° 84691973869 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Programme mis à jour : juillet 2026