

**Coach à domicile et business - FEPC10CM**
**Mention**

APAS	IEAP BTI	IEAP IEMH	IEAP FHIE	MS	EOPS
					X

**Semestre d'étude**

Master APAS				Master MS				Master EOPS				Master IEAP		Master IEAP		Master IEAP		Master IEAP			
S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S1	S2	S3	S4	S3	S4	S3	S4
										X											

**Nature et volume du cours**

Cours magistral (CM)	Travaux dirigés (TD)	Pédagogie Active	Travail Personnel Etudiant	Stage
20 h	h	h	h	semaines

**Objectifs de l'enseignement**

Le coaching à domicile constitue une voie d'insertion professionnelle privilégiée pour les diplômés EOPS, car elle permet une entrée rapide sur le marché du travail. Cependant, cette activité nécessite bien plus que des compétences techniques : elle repose sur une capacité à structurer une offre, gérer un client, organiser son activité et assurer sa viabilité économique.

Cet enseignement vise à permettre aux étudiants de comprendre et maîtriser les spécificités du business du coaching à domicile, en lien direct avec les compétences développées en EOPS (évaluation, individualisation, planification, suivi de la performance).

Le cours a pour objectif de rendre les étudiants capables de concevoir, organiser et simuler une activité de coach à domicile, depuis la définition de l'offre jusqu'à la mise en situation réelle de séances, en intégrant les dimensions économiques, relationnelles, organisationnelles et éthiques.

Une place centrale est accordée aux travaux pratiques en groupe, permettant aux étudiants de co-construire un projet de coaching à domicile, de se confronter à des situations réalistes et de développer des compétences transversales (travail d'équipe, communication, esprit critique).

**Mots-clés**

coaching à domicile, entrepreneuriat, business du sport, coaching individuel, relation client, tarification, organisation professionnelle, travaux pratiques

**Compétences à acquérir**

Comprendre le modèle économique du coaching à domicile  
Structurer une offre de coaching individuel cohérente et viable  
Adapter les séances d'entraînement au contexte du domicile  
Gérer la relation client de manière professionnelle  
Fixer des tarifs réalistes et justifiés  
Organiser son activité (planning, déplacements, charges)  
Travailler en équipe sur un projet entrepreneurial  
Adopter une posture professionnelle et éthique

**Modalités d'évaluations envisagées (CC + SAE) :**

CC 100%

**Plan de cours :**

**I. Introduction au coaching à domicile (CM)**

Définition et cadre du coaching à domicile  
Positionnement professionnel du coach  
Différences avec le coaching en salle ou en club  
Opportunités et contraintes du domicile

**II. Modèle économique du coaching à domicile (CM)**

Sources de revenus (séance, forfaits, abonnements)  
Tarification et justification des prix  
Charges professionnelles (déplacements, matériel, assurances)  
Notions de viabilité économique

**III. Construction d'une offre de coaching (TP groupe)**

Définition du positionnement (performance, santé, remise en forme)  
Identification du public cible  
Construction de prestations claires et cohérentes  
Différenciation et valeur ajoutée

**IV. Organisation et gestion de l'activité (CM + TP)**

Gestion du planning et des déplacements  
Optimisation du temps de travail  
Gestion de la charge physique et mentale du coach  
Prévention de l'épuisement professionnel

**V. Adaptation des séances au domicile (TP groupe)**

Contraintes matérielles et spatiales  
Sécurité et gestion des risques  
Adaptation des exercices et du matériel  
Individualisation des séances selon le profil client

**VI. Relation client et communication professionnelle (CM + TP)**

Premier contact et entretien initial  
Analyse de la demande et fixation des objectifs  
Communication claire et professionnelle  
Fidélisation et suivi du client

**VII. Mise en situation professionnelle intégrée (TP groupe)**

Simulation de séances de coaching à domicile  
Jeux de rôle coach / client  
Gestion de situations complexes (fatigue, motivation, contraintes)  
Feedback collectif et analyse critique

**VIII. Synthèse et projet final (TP groupe)**

Finalisation du projet de coaching à domicile  
Présentation orale de l'activité  
Discussion critique sur la viabilité du projet  
Articulation avec les UE d'entrepreneuriat et le business plan M2

**Bibliographie indicative :**

Les enseignements déposés sur Ametice sont accompagnés d'une littérature très dense sur tous les aspects de cet enseignement.