Coach Station

ÉDITION 2026

GUIDE GRATUIT · POUR LES COACHS QUI SE LANCENT

Être choisi.

Le guide du coach professionnel qui se lance, avec l'IA à sa juste place.

AUTEUR
Marc Julié
coach professionnel certifié RNCP

FORMAT
21 écrans
environ 15 minutes de lecture

POUR
les coachs professionnels
certifiés depuis moins de trois ans

SOMMAIRE

Quatre temps pour être choisi.

Chaque partie se lit en trois minutes. Suivez l'ordre, ou allez directement à l'écran qui vous concerne.

21 ÉCRANS · ENVIRON 15 MIN · DES EXERCICES À FAIRE TOUT DE SUITE

Chaque écran du temps 1 au temps 4 se termine par une action. Les exemples sont signalés comme tels.

OUVERTURE ET CONSTAT

03 Pourquoi ce guide

04-06 Les chiffres, trois erreurs, l'IA en 90 secondes

LA MÉTHODE EN QUATRE TEMPS

07 Vue d'ensemble

08-09 Temps 1 · Pour qui vous travaillez

10-11 Temps 2 · Votre offre et votre prix

12-13 Temps 3 · Les dix conversations

14-16 Temps 4 · Être trouvé et crédible

PASSER À L'ACTION

17-18 La liste à cocher · Vos questions

19-21 Qui vous accompagne · Les marches · La suite

POURQUOI CE GUIDE

Votre formation vous a appris à accompagner. Elle ne vous a pas appris à être choisi.

Vous savez écouter, questionner, tenir un cadre. Ce qui manque au début est ailleurs : une phrase qui dit pour qui vous travaillez, une offre que vous osez annoncer, des conversations avec de vrais clients possibles, une présence qui vous relie à un problème.

Ce guide est écrit par un coach certifié qui a fait trente ans de communication. **Il est passé par là.**

CE GUIDE CROIT

que votre premier métier, ce que vous avez vu avant le coaching, vous distingue davantage que votre certification.

CE GUIDE REFUSE

la méthode miracle, les scripts de vente, les tunnels, la publicité avant d'avoir une offre claire. Et toute promesse de résultat : aucun accompagnement sérieux ne peut garantir un résultat commercial.

CE GUIDE PROPOSE

quatre temps, dans l'ordre. Et à chaque temps, **ce que vous pouvez confier à l'IA, et ce que vous gardez pour vous.**

LE CONSTAT

Bien formés. Peu choisis.

Chaque année, des centaines de coachs sont certifiés. Beaucoup peinent ensuite à vivre de leur métier. Leurs clients viennent souvent d'ailleurs que de là où ils les cherchent.

> *« Ce n'est pas un manque de compétence. C'est un problème de clarté, de structure et d'offre assumée. »*
>
> **Marc Julié, Coach Station**

392

personnes certifiées en 2025 pour un seul des titres RNCP « Coach professionnel ».

France Compétences, fiche RNCP41347 (cinq écoles), consultée le 27/10/2026.

23 %

des coachs interrogés déclarent moins de 10 000 € de chiffre d'affaires en 2022.

Anne Jourdain, université Paris-Dauphine, enquête 2023-2024 : 800 coachs qui accompagnent des transitions professionnelles.

65 %

trouvent leurs clients par le bouche-à-oreille ou le réseau. 13 % seulement par les réseaux sociaux.

Même enquête.

60 %

des coachs interrogés utilisent déjà l'IA. Le premier frein cité : le manque de formation (50 %).

EMCC France, enquête de février 2025, 302 répondants.

CE QUI BLOQUE VRAIMENT

Trois réflexes qui font tourner en rond.

Ils semblent de bon sens. Ils retardent surtout le moment où quelqu'un vous choisit.

1 RÉFLEXE 1

« Il me faut de la visibilité. »

Un site, une page, de la publicité. Avant même de savoir pour qui vous travaillez.

CE QUE ÇA COÛTE

Vous montrez une offre que personne n'a vérifiée. On vous voit, sans savoir pourquoi vous appeler.

2 RÉFLEXE 2

« Je baisse mes prix. »

Une séance découverte offerte, un tarif d'ami, un forfait de séances.

CE QUE ÇA COÛTE

Vous vendez des heures. Une heure se compare à une heure, et son prix se négocie à la baisse.

3 RÉFLEXE 3

« L'IA écrira ma bio. »

Une demande vague, et un texte vague : « coach certifié, j'accompagne vers le plein potentiel ».

CE QUE ÇA COÛTE

Sans votre matière, l'IA écrit la bio de tout le monde. Vous concluez qu'elle ne sert à rien, ou vous la publiez telle quelle.

L'ANTIDOTE

Clarifier avant de se montrer. Quatre temps, dans l'ordre.

Écran 07 →

L'IA SANS JARGON

L'IA, en 90 secondes.

Pas besoin de parler de modèles ni d'agents. Trois notions suffisent pour décider quoi lui confier.

LA RÈGLE D'OR

L'IA ne sait que ce que vous lui donnez. Elle ne connaît ni votre parcours, ni vos clients. **Plus votre matière est précise, moins le résultat ressemble à celui des autres.**

LA RÈGLE DU COACH

Jamais le nom d'une personne accompagnée, ni le contenu d'une séance, dans une IA grand public. Vous travaillez sur vos textes, pas sur vos clients.

1 La demande

Une consigne claire. Vague : « Écris ma bio de coach. » Précise : « Écris une bio de 600 signes pour un coach qui accompagne des managers promus depuis moins d'un an. Ton direct, sans jargon de développement personnel. »

2 Le contexte

Ce que vous donnez avant de demander : votre phrase, les mots notés pendant vos conversations, deux textes que vous avez écrits vous-même.

3 La correction

Le premier jet est rarement le bon. « Plus court. » « Retire les adjectifs. » « Dis-le comme à un ancien collègue. » Chaque correction vous rapproche de votre voix.

LA MÉTHODE COACH STATION

Quatre temps. Dans l'ordre.

Chaque temps prépare le suivant. On ne cherche pas à être vu avant de savoir pour qui l'on travaille.

1

Pour qui vous travaillez

La phrase à trois blancs, et le test qui dit si elle est à vous.

VOUS REPARTEZ AVEC
une phrase qui le dit.

2

Votre offre et votre prix

La grille à l'envers : vendre une décision, pas des heures.

VOUS REPARTEZ AVEC
une offre et un prix que vous défendez.

3

Les dix conversations

Écouter dix personnes réelles avant de vous montrer.

VOUS REPARTEZ AVEC
dix conversations notées, avec les mots exacts.

4

Être trouvé et crédible

Vous montrer, avec les mots de vos futurs clients.

VOUS REPARTEZ AVEC
un profil, une page d'offre, des premiers posts.

LE FIL IA

À chaque temps : **ce que vous confiez à l'IA, et ce que vous gardez pour vous.** Ces quatre temps sont ceux du Programme Lancement de Coach Station ; ce guide vous donne de quoi commencer seul.

1 TEMPS 1 SUR 4

Pour qui vous travaillez.

Une certification atteste une compétence. Elle ne vous donne pas une place sur un marché. Une phrase vous la donne, à condition de remplir vraiment le troisième blanc.

LA PHRASE À TROIS BLANCS

J'accompagne [qui, dans quelle situation] à [quel résultat] parce que [ce que j'ai vu et que les autres ne voient pas].

AVANT, APRÈS

AVANT · LA PHRASE QU'ON LIT PARTOUT

« J'accompagne les dirigeants vers leur plein potentiel. »

APRÈS · EXEMPLE INVENTÉ POUR L'EXERCICE

« J'accompagne les responsables de production promus depuis moins d'un an à tenir leur rôle sans refaire le travail de leur équipe, parce que j'ai passé douze ans à l'atelier. »

LE TEST

Si un autre coach certifié pouvait dire votre phrase mot pour mot, le troisième blanc est encore vide. Il vient de votre premier métier, de ce que vous y avez vu.

À FAIRE MAINTENANT · ENVIRON 30 MINUTES

Écrivez deux essais, le second plus étroit que le premier. La fiche à remplir est dans **Les 3 outils du lancement**.

TEMPS 1 · POUR QUI VOUS TRAVAILLEZ

Ce que vous confiez à l'IA. Ce que vous gardez.

L’IA est un bon partenaire d’entraînement pour votre phrase. Elle ne peut pas l’écrire à votre place.

Vous confiez

- Dix variantes de votre phrase, de la plus large à la plus étroite.
- La chasse aux mots vagues : « plein potentiel », « transformation », « épanouissement ».
- Le rôle d’un client possible qui lit votre phrase et ne comprend pas ce que vous faites.

Vous gardez

- Le troisième blanc : il vient de votre parcours, l’IA ne le connaît pas.
- Le choix final, que vous faites à voix haute, devant quelqu’un qui n’est pas coach.

UNE DEMANDE PRÊTE À COPIER

« Voici ma phrase : [votre phrase]. Propose dix variantes plus précises du premier blanc. Souligne chaque mot qu’un client possible ne comprendrait pas. N’invente rien sur mon parcours. »

Pourquoi garder le troisième blanc : c’est la seule partie de la phrase qu’aucun autre coach ne peut écrire à votre place.

2 TEMPS 2 SUR 4

Vendre une décision, pas des heures.

Une heure se compare à une heure, et son prix se négocie à la baisse. Un résultat se discute sur son périmètre. Chaque séance de coaching débouche sur une décision que la personne n'aurait pas prise seule.

L'OFFRE D'ENSEMBLE

Un objectif nommé, une durée pour l'atteindre, un prix pour le tout. **Exemple inventé :** « Prendre votre poste de directeur régional sans perdre l'équipe que vous aviez avant : huit séances sur quatre mois. »

LA GRILLE À L'ENVERS

LA LIGNE D'ORIGINE	CE QU'ELLE DEVIENT
Séance découverte offerte	Un entretien de 45 minutes pour poser la décision que vous repoussez
Séance d'une heure	Une décision prise, avec ce qui la rend tenable la semaine suivante
Forfait de six séances	Un parcours de trois mois sur une transition précise : objectif écrit au départ, résultat vérifiable à la fin

UN PRIX QUE VOUS DÉFENDEZ

C'est celui que vous pouvez annoncer à voix haute, sans vous excuser, et expliquer en une phrase. Et ne changez pas vos lignes et vos prix en même temps : vous ne sauriez plus lequel des deux a joué.

À FAIRE MAINTENANT · ENVIRON 20 MINUTES

Pour chaque ligne de votre grille, écrivez la décision qu'elle produit, en une phrase qui commence par un verbe.

TEMPS 2 · VOTRE OFFRE ET VOTRE PRIX

Ce que vous confiez à l'IA. Ce que vous gardez.

L'IA vous aide à nommer ce que vous vendez. Le prix, lui, reste votre décision.

Vous confiez

- Réécrire chaque ligne de votre grille en décision, en plusieurs versions.
- Lister les objections qu'un client possible ferait à votre offre, et les questions qu'il n'oserait pas poser.
- Relire votre page d'offre et souligner ce qui reste flou pour quelqu'un qui ne connaît pas le coaching.

Vous gardez

- Le prix. L'IA peut vous aider à l'expliquer, pas à le choisir.
- La décision de le tenir, le jour où quelqu'un vous demande une remise.

UNE DEMANDE PRÊTE À COPIER

« Voici ma grille : [vos lignes]. Pour chaque ligne, propose la décision qu'elle produit chez la personne accompagnée, en une phrase qui commence par un verbe. Puis liste cinq objections qu'un client possible pourrait faire. Ne touche pas aux prix. »

3 TEMPS 3 SUR 4

Dix conversations, avant toute publicité.

Avant de refaire votre site, vérifiez votre phrase auprès de dix personnes réelles. En dessous de dix, on entend des anecdotes. À dix, on commence à entendre une régularité.

QUI APPELER

Des personnes qui ressemblent à votre premier blanc. Pas vos amis, pas d'autres coachs : d'anciens collègues, des contacts de deuxième cercle.

COMMENT LE DEMANDER

« Je prépare quelque chose, et j'ai besoin de comprendre, pas de vendre. Auriez-vous vingt minutes ? »

La règle la plus difficile : ne présentez pas votre offre. Écoutez. Dites-le en ouvrant la conversation.

LES QUATRE QUESTIONS

1. Racontez-moi la dernière fois où vous avez été coincé sur ce sujet. Quand, exactement ?
2. Qu'avez-vous essayé ?
3. Qu'est-ce qui vous a arrêté ?
4. Si vous aviez eu quelqu'un à côté de vous ce jour-là, qu'auriez-vous voulu qu'il fasse ?

À la fin seulement, si l'échange s'y prête : « À qui d'autre devrais-je parler ? »

LIRE LE RÉSULTAT

Trois personnes sur dix vous disent « c'est exactement mon cas » : **vous tenez quelque chose.** Dix « intéressant » : pas encore. Trois signaux comptent : on vous interrompt pour compléter ; on vous donne un détail précis et daté ; on vous demande ce que vous proposez.

TEMPS 3 · LES DIX CONVERSATIONS

Ce que vous confiez à l'IA. Ce que vous gardez.

L'IA n'écoute pas à votre place. Elle vous aide à préparer, puis à relire.

Vous confiez

- Préparer votre liste : à partir de votre phrase, les métiers et les situations à chercher dans votre premier et votre deuxième cercle.
- Écrire votre demande en trois versions : pour un ancien collègue, pour un contact lointain, pour une personne recommandée.
- Après coup, regrouper les phrases notées, sans nom ni détail qui permette de reconnaître quelqu'un, et repérer celles qui reviennent.

Vous gardez

- La conversation elle-même : l'écoute, les relances, les silences.
- Les notes du soir, avec les mots exacts.
- Aucun enregistrement sans l'accord de la personne.

UNE DEMANDE PRÊTE À COPIER

« Voici des phrases notées pendant mes conversations, sans nom : [vos phrases]. Regroupe celles qui disent la même chose. Garde les mots exacts, n'en invente aucun. Dis-moi quelle formulation revient le plus souvent. »

4 TEMPS 4 SUR 4

Être trouvé, et crédible.

Maintenant seulement, vous vous montrez. Avec les mots de vos futurs clients, entendus pendant vos dix conversations.

D'ABORD LE RÉSEAU

65 % des coachs interrogés trouvent leurs clients par le bouche-à-oreille ou le réseau, 13 % par les réseaux sociaux (écran 04). **Un post ne remplace pas une recommandation : il la rend plus facile.**

UN SEUL CANAL

Choisissez-le d'après votre premier blanc : là où se trouvent les personnes que vous accompagnez. Tenez-le avant d'en ouvrir un second.

TROIS SUPPORTS, PAS PLUS

1. **Le profil LinkedIn**
   Votre phrase en titre, pas votre certification. Une présentation qui parle de la personne que vous accompagnez avant de parler de vous.
2. **La page d'offre**
   L'objectif, la durée, le prix. Pour qui c'est, et pour qui ce n'est pas. Une seule action proposée.
3. **Les premiers posts**
   Un rythme que vous tiendrez. Chaque post part d'une situation entendue, pas d'une notion de coaching.

ÊTRE TROUVÉ PAR GOOGLE ET PAR LES IA

Vos futurs clients posent leurs questions à Google, et aussi à des IA comme ChatGPT. Une page par question qu'ils se posent, avec votre réponse : c'est ce qui vous relie à leur problème.

ÊTRE TROUVÉ ET CRÉDIBLE

Le même post, avant et après.

EXEMPLE INVENTÉ POUR L'EXERCICE

Aucune personne réelle, aucun chiffre. Seulement ce qui change d'une version à l'autre.

VN **Votre nom**
Coach professionnelle certifiée

AVANT

Je suis très heureuse de vous annoncer le lancement de mon activité de coach professionnelle !

Après une formation passionnante, je suis prête à accompagner celles et ceux qui souhaitent révéler leur plein potentiel.

N'hésitez pas à me contacter pour une séance découverte offerte !

#coaching #developpementpersonnel #bienetre

VN **Votre nom**
Coach professionnelle certifiée

APRÈS

« Je n'arrivais pas à trancher. Alors je refaisais le travail de mon équipe. »

Cette phrase, je l'ai entendue plusieurs fois ces dernières semaines, chez des responsables promus depuis moins d'un an.

Ce n'est pas un problème de compétence. C'est un rôle que personne ne leur a décrit.

Trois questions pour le voir chez vous :
→ Qu'avez-vous refait vous-même cette semaine ?
→ Qui aurait pu le faire ?
→ Qu'est-ce qui vous a retenu de le lui laisser ?

Vous vous reconnaissez ? Dites-moi en commentaire quelle décision vous repoussez.

CHANGEMENT 1
Une accroche tirée d'une phrase entendue

CHANGEMENT 2
Un problème nommé, sans jargon

CHANGEMENT 3
Des questions où le lecteur se reconnaît

CHANGEMENT 4
Une seule action demandée

TEMPS 4 · ÊTRE TROUVÉ ET CRÉDIBLE

Ce que vous confiez à l'IA. Ce que vous gardez.

L'IA écrit vite un premier jet. Votre voix, c'est vous qui la rendez.

Vous confiez

- Un premier jet du profil et de la page d'offre, à partir de votre phrase et des mots notés.
- Un post décliné en trois longueurs : pour LinkedIn, pour un e-mail, pour une réponse en commentaire.
- Une vérification : demander à une IA « quel coach pour [votre premier blanc] ? », et voir si elle vous connaît.

Vous gardez

- Votre voix : relisez à voix haute, retirez ce que vous ne diriez pas.
- Les mots de vos clients, tels quels.
- La relecture finale, et la décision de publier.

UNE DEMANDE PRÊTE À COPIER

« Voici ma phrase, mon offre et dix phrases entendues pendant mes conversations : [collez-les]. Écris un premier jet de titre et de présentation pour mon profil LinkedIn. Utilise leurs mots, pas le vocabulaire du coaching. Aucun adjectif sur moi. »

Deux outils suffisent pour commencer : un assistant d'écriture (ChatGPT, Claude, Le Chat de Mistral…) et un endroit où ranger vos phrases et vos idées de posts.

À IMPRIMER

Seize actions. Une à la fois.

Cochez une case quand l'action est faite, pas avant. L'ordre compte davantage que la vitesse.

1 Pour qui vous travaillez

- [ ] Écrire un premier essai de la phrase
- [ ] Écrire un second essai, plus étroit
- [ ] La lire à quelqu'un qui n'est pas coach
- [ ] Garder une version, pour l'instant

2 Votre offre et votre prix

- [ ] Lister les lignes de ma grille actuelle
- [ ] Écrire la décision produite par chacune
- [ ] Écrire une offre d'ensemble : objectif, durée, prix
- [ ] L'annoncer à voix haute, sans m'excuser

3 Les dix conversations

- [ ] Lister vingt personnes à qui demander
- [ ] Envoyer les dix premières demandes
- [ ] Tenir les dix conversations, sans présenter mon offre
- [ ] Relever la phrase qui revient le plus

4 Être trouvé et crédible

- [ ] Réécrire le titre de mon profil avec ma phrase
- [ ] Écrire ma page d'offre
- [ ] Publier un premier post tiré d'une phrase entendue
- [ ] Demander à une IA si elle me connaît

La règle : une action à la fois. Il n'y a pas de délai idéal. Il y a l'ordre.

VOS QUESTIONS

Ce que vous alliez nous demander.

1 **« Suis-je assez prêt ? »**
Si vous êtes certifié et que vous voulez proposer une offre, oui. Ce qui manque n'est pas une formation de plus : c'est une décision.

2 **« Est-ce normal de ne pas en vivre au début ? »**
C'est fréquent : 23 % des coachs interrogés par Anne Jourdain déclaraient moins de 10 000 € de chiffre d'affaires en 2022. Fréquent ne veut pas dire inévitable.

3 **« Est-ce garanti ? »**
Non. Aucun accompagnement sérieux ne peut garantir un résultat commercial. Ce guide vous aide à obtenir une offre plus claire, vérifiée sur le terrain.

4 **« Je ne sais pas me vendre sans me sentir commercial. »**
Les dix conversations ne vendent rien : vous écoutez. Quand vous proposez ensuite, vous parlez du problème qu'on vous a décrit, avec les mots qu'on vous a dits.

5 **« Je vais d'abord faire une autre formation. »**
Une formation de plus vous rend plus compétent. Elle ne vous rend pas plus visible. Commencez par la phrase : trente minutes.

6 **« L'IA va-t-elle me remplacer ? »**
Votre futur client a peut-être déjà parlé à ChatGPT. Il vient chercher ce qu'une IA ne donne pas : une présence, un cadre, quelqu'un qui l'écoute vraiment. Servez-vous de l'IA pour écrire, pas pour accompagner.

7 **« Quelle différence avec un programme marketing pour coachs ? »**
Ni tunnel de vente, ni publicité avant d'avoir parlé à dix clients possibles. L'offre et la conversation d'abord, la visibilité ensuite.

8 **« Pourquoi avancer en petit groupe ? »**
Pour décider avec un cadre, et ne pas rester seul. Dans le Programme Lancement, trois à six coachs avancent au même rythme.



QUI VOUS ACCOMPAGNE

Un coach certifié qui a fait trente ans de communication.

Je suis Marc Julié, coach professionnel certifié RNCP (École Française de Coaching). Avant le coaching, j'ai passé trente ans dans la communication ; j'ai fondé Effet i Média en 2004. J'ai créé le podcast et la chaîne YouTube Coach Station, des entretiens avec des coachs. Puis je me suis posé la même question que vous : **et maintenant, je vends quoi ?** Je ne travaille qu'avec des coachs certifiés.

> *« Il a su m'accompagner pour enfin entrer dans l'action et avancer. Je me suis sentie challengée, écoutée, comprise et épaulée. »*
>
> **Marie-Anne S., avis Google**

> *« Marc est un coach très à l'écoute qui m'a accompagné dans la phase de lancement de mon projet professionnel. »*
>
> **Céline de R., avis Google**

Avis Google de personnes que j'ai accompagnées en coaching individuel, de 2021 à 2023.

AVEC COACH STATION

Quatre marches. Vous choisissez la vôtre.

Tout ce qui précède se fait seul. Ce qui suit, quand un regard extérieur devient utile.

Les 3 outils du lancement

Gratuit

Trois exercices à imprimer : la phrase à trois blancs, la grille à l'envers, les dix conversations.

Vous les avez peut-être déjà reçus.

La Séance Clarté

197 €

90 minutes en visio sur votre offre, puis un compte rendu écrit : votre phrase, votre cible, votre grille, trois actions de visibilité.

Remboursée si elle ne vous sert pas (sur demande dans les 14 jours). Déduite du Programme Lancement si vous vous inscrivez dans les 30 jours.

Le Programme Lancement, en petit groupe

990 €

ou 3 × 330 €, séance de départ comprise. 10 semaines, 3 à 6 coachs, une séance de groupe de 2 heures par semaine en visio, un bilan individuel à la fin. Les quatre temps de ce guide, avec le fil IA.

Prochain groupe : lundi 11 janvier 2027.

Le Programme Lancement, en solo

1 790 €

Le même contenu en 10 semaines, avec une séance individuelle d'une heure par semaine.

Prix nets. TVA non applicable, art. 293 B du CGI. Aucun accompagnement sérieux ne peut garantir un résultat commercial.

PROCHAINE ÉTAPE

Votre formation vous a appris à accompagner. Le reste s'apprend aussi.

Commencez par la phrase. Si deux versions sonnent juste et que vous ne savez pas laquelle garder, ou si vos conversations vous ont répondu autre chose que prévu, c'est le moment d'un regard extérieur.

Réserver la Séance Clarté →

Ou 15 minutes pour faire le point, gratuitement

contact@coach-station.fr · 07 49 57 49 57 · La Rochelle et en visio

Séance Clarté : 197 €, remboursée si elle ne vous sert pas (sur demande dans les 14 jours), déduite du Programme Lancement si vous vous inscrivez dans les 30 jours. TVA non applicable, art. 293 B du CGI. Coach Station est une marque déposée.