10

Module 10 — Se lancer comme professeur de souplesse

Comment prendre confiance, adopter le bon état d'esprit, cibler son public et construire une offre claire ?

Prendre confiance

LA LÉGITIMITÉ

Tu n'as pas besoin de tout savoir pour commencer à transmettre.

À la fin d'une formation, beaucoup de stagiaires se posent la même question : « Suis-je vraiment prête ? » Ce doute est normal. Il montre que tu prends ton rôle au sérieux. Mais il ne doit pas t'empêcher d'avancer : la confiance ne vient pas avant de commencer, elle se construit en enseignant.

Tu repars avec une méthode : comprendre le corps, observer, adapter, transmettre. Tu sais construire un cours, proposer des options, reconnaître une compensation et savoir quand réduire ou arrêter. Tu as aussi déjà enseigné devant un groupe pendant la pratique supervisée, et tu repars avec ton plan de perfectionnement. C'est exactement ce qu'on attend d'un professeur de souplesse. Personne ne connaît toutes les réponses ; un bon enseignant sait surtout poser les bonnes questions et rester prudent.

Arrêter de penser	Commencer à penser
« Je ne suis pas assez souple pour enseigner. »	« J'enseigne une méthode, pas ma propre amplitude. »
« Je dois tout savoir avant de me lancer. »	« Je sais ce que je sais, et je sais orienter quand ça dépasse mon rôle. »
« D'autres font déjà ça mieux que moi. »	« Mon parcours et ma façon d'expliquer parleront à certaines personnes. »
« Je dois proposer de tout pour attirer du monde. »	« Je propose peu, mais bien, à un public précis. »
« Si un élève me pose une question difficile, je perds ma crédibilité. »	« Je peux dire : je vérifie et je te réponds au prochain cours. »

Ton histoire est un atout — Tes difficultés, tes blessures passées, ton propre chemin vers la souplesse t'aident à comprendre tes élèves. On fait souvent confiance à quelqu'un qui a vécu ce qu'on vit.

Gagner en assurance devant un groupe

LA POSTURE

L'assurance se prépare.

- **Prépare tes consignes.** Écris les 2 ou 3 consignes clés de chaque exercice. Des mots préparés rendent la voix plus sûre.
- **Parle lentement et clairement.** Une consigne courte, dite calmement, rassure plus qu'une longue explication.
- **Place-toi pour voir tout le monde.** Montre l'exercice, puis circule pour observer et ajuster.
- **Accepte de ne pas savoir.** « Bonne question, je vérifie et je te réponds » est une réponse professionnelle.
- **Garde ton cadre.** Tu peux refuser qu'un élève force, lui demander de réduire ou de sortir d'une posture : c'est ton rôle de garantir la sécurité.
- **Commence petit.** Un petit groupe, une séance découverte ou quelques coachings permettent de gagner en aisance avant de remplir un cours.

Le mindset du professeur qui se lance

ÉTAT D'ESPRIT

Se lancer, c'est comme travailler sa souplesse : on progresse étape par étape.

Tout ce que tu vas transmettre à tes élèves s'applique aussi à toi. On ne force pas une amplitude, on la construit. Ton activité se construit de la même façon : avec patience, régularité et écoute.

Penser en progression, pas en performance

Ton premier cours ne sera pas parfait, ton dixième sera meilleur. Chaque cours t'apprend quelque chose : une consigne à reformuler, un exercice à simplifier, un rythme à ajuster. Comme pour un élève, ce qui compte n'est pas d'être au niveau final tout de suite, mais de valider la prochaine étape.

Ne pas se comparer

Sur les réseaux sociaux, on voit des professeurs aux amplitudes impressionnantes et aux cours complets. On ne voit pas leurs débuts, leurs doutes ni leurs années de travail. Compare-toi plutôt à toi-même il y a trois mois : qu'as-tu appris, qu'as-tu osé, qu'as-tu amélioré ?

Accueillir les débuts difficiles

Un cours avec deux élèves, une offre qui ne démarre pas, une personne qui ne revient pas : cela arrive à tout le monde. Ce ne sont pas des échecs, ce sont des informations. On se demande ce qu'on peut ajuster (horaire, format, communication, public), puis on recommence, sans tout remettre en question.

Lâcher le perfectionnisme

Attendre d'avoir le programme parfait, le site parfait ou les photos parfaites pour commencer, c'est souvent ne jamais commencer. Mieux vaut un premier programme simple, testé et amélioré, qu'un projet idéal qui reste dans un carnet.

Rester régulier

La régularité construit la confiance : celle de tes élèves, qui savent qu'ils peuvent compter sur toi, et la tienne, qui grandit à chaque cours donné. Un cours chaque semaine pendant six mois vaut plus que dix idées lancées puis abandonnées.

Préserver son énergie

Tu enseignes l'écoute du corps : applique-la à toi-même. Ne remplis pas ton planning au point de t'épuiser, garde du temps pour ta propre pratique, ta récupération et ta formation. Un professeur fatigué transmet moins bien.

Célébrer les petites victoires

Un élève qui touche enfin le sol, une personne qui revient chaque semaine, un message de remerciement, une consigne qui fonctionne enfin : note-les. Ces petites victoires sont la preuve que ton travail a du sens, surtout les jours de doute.

Mindset qui freine	Mindset qui fait avancer
« Mon cours n'a eu que deux élèves, ça ne marche pas. »	« Deux personnes sont venues : je les accompagne bien et j'ajuste ma communication. »
« Je lancerai quand tout sera prêt. »	« Je lance une première version et je l'améliore avec les retours. »
« Elle a plus d'abonnés que moi, je n'y arriverai pas. »	« Je construis mon chemin, à mon rythme, avec mon public. »
« Je dois dire oui à toutes les demandes. »	« Je reste concentrée sur ce que je propose et je sais dire non. »
« Une critique veut dire que je suis mauvaise. »	« Un retour m'aide à progresser, je garde ce qui est utile. »

À retenir — Patience, régularité, écoute de soi. Les mêmes principes qui font progresser tes élèves en souplesse te feront progresser comme professeur.

Cibler sa clientèle

À QUI JE M'ADRESSE ?

Parler à tout le monde, c'est ne parler à personne.

Vouloir accueillir tout le monde semble rassurant, mais cela rend ton message flou. Quand tu choisis un public précis, tes cours deviennent plus adaptés, ta communication plus simple et le bouche-à-oreille plus efficace : les personnes se reconnaissent dans ce que tu proposes.

Quelques exemples de publics

Public	Ce qu'il recherche souvent	Ce qu'il faut prévoir
Pratiquants de pole, d'aérien ou de danse	Gagner des écarts, un backbend, de l'amplitude utile pour leurs figures.	Beaucoup de travail actif, contrôle en fin d'amplitude, lien avec leur discipline.
Sportifs (course, musculation, fitness)	Bouger mieux, récupérer, réduire les raideurs.	Séances courtes et efficaces, mobilité globale, langage concret.
Débutants sédentaires	Se sentir moins raide, retrouver du confort au quotidien.	Options très simples, beaucoup de repères, pas de comparaison.
Personnes en reprise ou seniors	Retrouver de la mobilité en sécurité, en douceur.	Questionnaire d'accueil, amplitude modérée, lien avec le professionnel de santé si besoin.

Le portrait de ton élève idéal

Prends le temps de répondre par écrit à ces questions. Plus ton portrait est précis, plus il sera facile de construire ton offre et d'en parler.

- Quel âge a-t-elle ou a-t-il, et quel est son niveau de pratique ?
- Quel est son objectif principal (écart, backbend, confort, performance) ?
- Qu'est-ce qui l'empêche d'avancer aujourd'hui (peur, douleur, manque de méthode, manque de temps) ?
- Où cette personne se trouve-t-elle (studio de pole, salle de sport, réseaux sociaux, club) ?
- Pourquoi te choisirait-elle toi, plutôt qu'une vidéo gratuite ?

CONSEIL

Commence par le public que tu connais le mieux. Si tu viens de la pole, tu parles déjà le langage des polers : c'est souvent le meilleur point de départ.

Choisir ce que l'on propose

UNE OFFRE CLAIRE

Un ou deux programmes, pas davantage pour commencer.

Au démarrage, la tentation est grande de tout proposer : cours collectifs, coachings, stages, programmes en ligne, plusieurs thèmes à la fois. Le risque est de s'épuiser, de survoler chaque offre et de brouiller son image. Mieux vaut **une ou deux propositions bien construites**, que tu maîtrises et que tu peux améliorer au fil des retours.

Les formats possibles

Format	Pour qui	Avantages	Points d'attention
Cours collectif hebdomadaire par cycles	Un groupe qui veut progresser régulièrement.	Rythme régulier, dynamique de groupe, programmation évolutive.	Gérer plusieurs niveaux dans un même cours.
Programme thématique (ex. 6 semaines « écart facial »)	Des élèves avec un objectif précis.	Objectif clair, facile à présenter, début et fin définis.	Formuler un objectif honnête, sans promettre d'amplitude.
Coaching individuel	Une personne avec un objectif ou un besoin particulier.	Suivi sur mesure, progression rapide, observation fine.	Prévoir un bilan de départ et un suivi entre les séances.

Comment choisir

- Pars de ton public cible : quel format correspond à son emploi du temps et à son objectif ?
- Pars de toi : quel format te donne envie, et lequel peux-tu tenir dans la durée ?
- Choisis par exemple **un cours collectif + un coaching individuel**, ou **un programme thématique + un cours collectif**. Pas plus au début.
- Tu pourras élargir plus tard, quand ta première offre fonctionne et que tu as des retours.

FORMULE TON OFFRE EN UNE PHRASE

« J'aide **[ton public]** à **[son objectif]** grâce à **[ton format]**. »
Exemple : « J'aide les pratiquantes de pole à gagner un écart contrôlé grâce à un programme de 6 semaines en petit groupe. »

Construire son premier programme

DE L'IDÉE AU CONTENU

Réutiliser ce que tu as appris dans les modules 1 à 9.

1. L'objectif
Un seul objectif clair et réaliste : améliorer le backbend, préparer l'écart facial, retrouver de la mobilité.

2. Le bilan
Un bilan de départ simple pour situer chaque élève et mesurer ses progrès à la fin.

3. Le contenu
Des cycles de 4 à 6 semaines, avec des cours structurés et des options pour chaque niveau.

4. Le suivi
Un nouveau bilan, les retours des élèves, et les ajustements pour la session suivante.

On promet un accompagnement et une méthode, jamais un résultat d'amplitude garanti : chaque corps progresse à son rythme. Cette honnêteté renforce la confiance de tes élèves.

Se lancer concrètement

PLAN D'ACTION

Avancer étape par étape, comme dans une progression de souplesse.

1. **Définir ton public** à l'aide du portrait de l'élève idéal.
2. **Choisir une ou deux offres** et les formuler en une phrase.
3. **Tester** avec une séance découverte, un petit groupe ou quelques personnes de ton entourage.
4. **Recueillir les retours** : ce qui a plu, ce qui était difficile, ce qui manquait.
5. **Ajuster** ton contenu, ta durée, ton prix ou ton format.
6. **Communiquer** : montre ce que tu fais, explique ta méthode, partage les progrès et les témoignages de tes élèves (avec leur accord).

Communiquer avec cohérence

Ta communication doit ressembler à tes cours : claire, honnête et centrée sur la sécurité. Montrer une amplitude impressionnante attire l'œil, mais expliquer *comment* on y arrive en sécurité attire les élèves qui te correspondent. Parle à ton public cible avec ses mots, ses objectifs et ses difficultés.

Rester dans son cadre

LE PROFESSIONNALISME

Savoir ce qui relève de ton rôle, et ce qui n'en relève pas.

- **Pas de diagnostic.** Tu observes et tu adaptes ; en cas de douleur persistante, de pathologie ou de symptômes inhabituels, tu orientes vers un professionnel de santé.
- **Un questionnaire d'accueil.** Antécédents, blessures, opérations, grossesse, objectifs : il t'aide à adapter dès le premier cours.
- **Le respect des personnes.** Demander avant de toucher, proposer sans imposer, tenir compte de l'histoire de chacun.
- **Les démarches.** Avant de te lancer, renseigne-toi sur le statut adapté à ton activité et sur l'assurance responsabilité civile professionnelle.
- **La formation continue.** Continuer à apprendre nourrit ta confiance et la qualité de tes cours.

POUR RÉFLÉCHIR

1. Quel est le public que tu connais le mieux, et pourquoi ?
2. Rédige ton offre en une phrase.
3. Quelles sont les deux propositions que tu lances en premier ?
4. Quelle est la première action concrète que tu feras dans les 15 prochains jours ?

À RETENIR

La confiance se construit en enseignant, avec patience et régularité. Cible un public que tu comprends, propose une ou deux offres que tu maîtrises, reste dans ton cadre et progresse pas à pas : exactement comme tu l'apprendras à tes élèves.