



**« Promouvoir efficacement
la Certification RS Instructeur
Aquafitness »**

7 bonnes pratiques

pour attirer, convaincre et convertir

Sommaire

RAPPEL Objectifs & positionnement de la promotion RS

- Objectifs business en termes d'acquisition : Du leads qualifié !!
Des inscriptions et étendre la notoriété.
- Cibles prioritaires (Pros, Clubs, Indépendants, reconversion...)
- Messages piliers Waterform : Promesse & bénéfices clés de la certification
What ? Why ? Why now ? Etc.

Pratique 1 : Le Site Corporate – Écosystème de votre marque

- 1.1 Posts Sites (news, pages formation, blog)
et Mise en avant sur pages stratégiques (homepage, footer,...)
- 1.2 SEO & contenus (FAQ RS, articles "métiers", comparatifs)
et Landing pages dédiées par cible / besoin

Pratique 2 : Les Réseaux sociaux – Contenus organiques

- Posts Réseaux (planning éditorial)
- Formats recommandés : carrousels, reels, stories
- Séries éditoriales : "1 RS = 1 bénéfice", "portrait certifié",
- UGC / ambassadeurs & relais partenaires

Pratique 3 : Les Fiches d'établissements & pages locales

- Posts sur fiches établissements
- Harmonisation des infos RS sur votre fiche (visuels, bénéfices,...)
- Avis / témoignages locaux liés à la certification

Pratique 4 : Les Publicités digitales – l'acquisition payante ciblée

- 4.1 Meta Ads Lead Form
- 4.2 Définition des audiences (centres d'intérêt, lookalike, retargeting)
- 4.3 Créations & angles publicitaires (preuves, carrière, différenciation)
- 4.4 et aussi... Google Search / LinkedIn Ads sur ciblage précis

Pratique 5 : Le Push – Activation directe

- Newsletters
- SMS
- Messages vocaux
- Push navigateur
- Scénarios automatisés "lead → inscription" (email/SMS en séquences)
- Relances multi-canales selon comportement (ouverture, clic, etc)

Pratique 6 : Pour vous aider... Preuves & réassurance

- Témoignages certifiés (vidéo / texte / avant-après carrière)
- Chiffres clés & gages officiels (RS, employabilité, reconnaissance)
- Études de cas clubs / coachs
- "Une journée dans la formation" (immersion)

Pratique 7 : Les Partenariats B2B

- 7.1 Réseau de clubs / franchises / organismes relais
- 7.2 Co-branding & opérations croisées
- 7.3 Webinaires avec experts / partenaires
- 7.4 Salons & événements métiers / sport-santé

RAPPEL Objectifs & positionnement de la promotion RS

Objectifs business



- 🎯 Leads qualifiés
- 📝 Inscriptions
- 📢 Notoriété étendue

Visibilité → Leads → Inscriptions

Cibles prioritaires



- 👤 🏫 Pros du fitness et de l'aquafitness
- 🏠 Clubs / établissements
- 👤 Indépendants / coachs
- 🔄 Reconversion

Messages piliers

WHAT ? Certification RS reconnue + métier Instructeur Aquafitness

WHY ? Crédibilité + compétences + employabilité

WHY NOW ? Marché en demande + sessions limitées + opportunité carrière

Site Corporate – Écosystème de votre marque

1.1 Sites + Mise en avant stratégique

Site corporate : rendre la certification visible au bon endroit

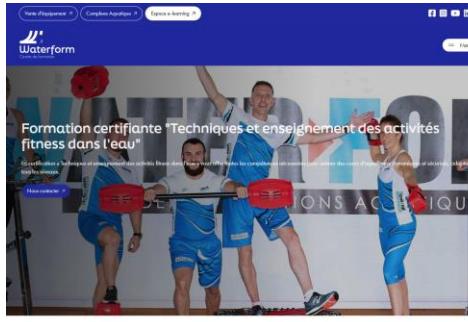
Posts / contenus actu

 News / Blog / Pages formation

- 1 post = 1 angle
 - Bénéfice métier
 - Reconnaissance RS
 - Témoignage / promo session

Pages stratégiques

-  Homepage
-  Menus & footer
-  Bandeaux récurrents
- Visibilité permanente



1



C'est quoi l'AQUAFITNESS ?

Ce n'est pas juste baigner dans l'eau avec le mouvement.

- C'est mouvement
- C'est plaisir
- C'est engagé.

Un instructeur aquafitness n'est pas qu'un animateur : c'est un professionnel qui prépare, encadre et sécurise des séances adaptées à tous les publics, dans un environnement unique, favorable à la santé.

Le métier d'instructeur aquafitness, c'est :

- ✓ Concevoir des séances ciblées selon les objectifs des protégés
- ✓ Utiliser des matériaux variés (ballons, équilibres, barres, etc.)
- ✓ Créer une ambiance motivante et pédagogique
- ✓ Sécuriser les protégés en connaissant les risques et les postures
- ✓ Adapter à différents publics : seniors, femmes enceintes, sportifs, etc...

Un métier riche de sens, qui allie : Renforcement mental (an social) / Reconnaissance corps & mouvement / Prévention santé

Pour plus d'informations, contactez-nous !



Vous êtes éducateur sportif
"Activité de la forme" et souhaitez évoluer ?
**ET SI L'AQUAFITNESS
DEVENAIT
VOTRE MÉTIER ?**

UN MÉTIER RICHE DE SENS, QUI ALLIE

+ RENFORCEMENT MENTAL + LIEN SOCIAL

+ RÉCONCILIATION CORPS & MOUVEMENT + PRÉVENTION SANTÉ

Accédez à une Formation Certifiée

reconnue par l'Etat !



CTA clairs et répétés

- “Demander infos RS”
- “S'inscrire à une session”
- Toujours au-dessus de la ligne de flottaison

“ Le site = vitrine + réassurance + conversion.

1.2 SEO/Contenus Evergreen ‘intemporels’ + Landing pages dédiée

Site corporate : *attirer, expliquer, convertir*

Étage 1 - SEO & contenus

- FAQ RS (réponses courtes, officielles, rassurantes)
- Articles “métiers” (*Devenir instructeur aquafitness*)
- Comparatifs (RS vs autres parcours)

→ Objectif : capter les recherches Google

Étage 2 - Landing pages par cible

- 👤 Pros Aquafitness → monter en niveau / légitimité
- 📍 Clubs / établissements → quality label + recrutement
- 👤 Indépendants → différenciation + business
- 🔄 Reconversion → nouveau métier + accompagnement

→ 1 page = 1 promesse + 1 objection traitée

“ Un contenu utile → une landing qui convertit.



Présentation du RS6394

Objectifs et contexte

La certification « Techniques et enseignement des activités de fitness dans l'eau » (RS6394) répond à un **besoin croissant de compétences** dans les activités de **fitness aquatique** (aquagym, aquabike, etc.), liées au développement de pratiques orientées forme, santé et bien-être. Elle vise à **professionnaliser** l'enseignement de ces activités, dans un **milieu aquatique peu profond (max. 1m30)**, en autonomie, tout en garantissant la sécurité des pratiquants. Elle s'inscrit comme **complémentaire** des diplômes existants, favorisant l'**employabilité** et la **polyvalence** des éducateurs sportifs dans un contexte de forte demande et pénurie de personnel qualifié.

Compétences visées

La certification atteste de la capacité à :

- Concevoir et animer des séances de fitness aquatique adaptées et variées, avec support musical (aquagym, aquabike, etc.).
- Garantir la sécurité des pratiquants en milieu aquatique, en appliquant les protocoles en cas d'incident ou d'accident.
- C1 : Maîtriser la pédagogie, les techniques et l'animation des séances.
- C2 : Sécuriser les publics et intervenir efficacement en cas de situation à risque.

Modalités d'évaluation

Trois épreuves pratiques et théoriques :

 Épreuve C1 Animer un cours de 30 min de fitness aquatique devant un public + 15 min d'entretien avec le jury.	 Épreuve C2.1 Mise en situation de sauvetage en tenue sportive dans un bassin de 1m30 maximum.	 Épreuve C2.2 QCM de 30 questions sur sécurité, hygiène et traitement de l'eau.
---	---	--

Conditions d'accès à la certification

La certification s'adresse à des titulaires de :

- certifications figurant à l'annexe II du Code du sport aux rubriques « natation », « activités de fitness dans l'eau », « activités de forme », « long-côte » et de certifications obtenues dans ces mêmes activités : Brevet d'Etat d'éducateur sportif, BPJEPS, etc..
- qualifications donnant le titre de MNS

Prérequis à l'entrée en formation

- Être titulaire du PSEI (Premiers Secours en Eau/niveau I) à jour.
- Réaliser un parcours aquatique de 50m en nage libre avec apnée de 5m en moins de 1min30 (sans matériel).

Waterform

Réseaux sociaux : contenus organiques

créer envie + confiance + passage à l'action

Planning éditorial

31 Posts Réseaux

- rythme régulier
- angles variés

→ Toujours relié aux sessions RS

Formats qui performent

- Carrousel (expliquer)
- Reels (inspirer)
- Stories (engager)

→ 1 message = 1 format adapté

Séries éditoriales

- 📌 “1 RS = 1 bénéfice”
- 👤 “Portrait certifié”
- 🏡 “Dans la formation”

→ Effet rendez-vous



UGC & relais

- 🤝 Ambassadeurs certifiés
- 🏢 Partenaires / clubs
- 📢 Reposts & témoignages

→ Preuve sociale = accélérateur

„ faire vivre le RS comme une progression de carrière, pas comme une simple formation.

Fiches établissements

visibilité locale + réassurance immédiate

Posts sur fiches

- Annonces sessions RS
- Portes ouvertes / infos

→ *Toucher l'audience de proximité*

Avis & preuves locales

★ Témoignages certifiés

- coachs formés sur place
- clubs partenaires

→ *"Vu près de chez moi" = déclic*

Infos harmonisées RS

✖ Même kit partout

- visuels RS officiels
- bénéfices clés
- CTA unique

→ *Cohérence = confiance*



”

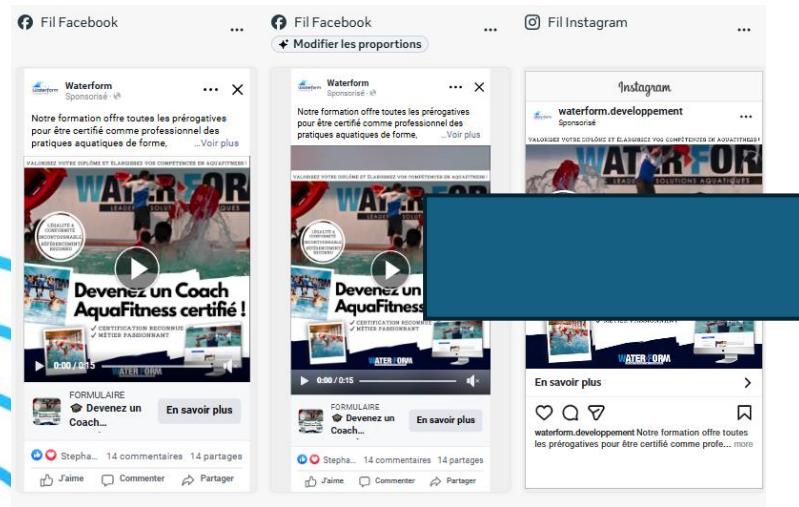
*Objectif > qu'en 5 secondes, la fiche réponde :
"c'est sérieux, c'est reconnu, je peux m'inscrire
ici".*

Publicités digitales – l'acquisition payante ciblée

4.1 Meta Ads Lead Form

Générer du lead qualifié

- 🎯 Objectif : Lead qualifié
- 📝 Lead Form simple & rapide
- ⚡ Réponse immédiate (auto-reply)



The image shows three screenshots of a lead form process:

- VOLUME ELEVE - Aperçu du formulaire**: Shows a preview of the form with the heading 'Devenez un Coach AquaFitness certifié !' and a question 'Quel(s) diplôme(s) possédez-vous dans le domaine du sport ?' with a text input field below it.
- Questions personnalisées 1/5**: Shows the first step of personalized questions with the heading 'Devenez un Coach AquaFitness certifié !' and a question 'Notre formation offre toutes les prérogatives pour être certifié comme professionnel des pratiques aquatiques de forme, santé et bien-être ! Contactez-nous ici et obtenez toutes les informations nécessaires à votre certification !' followed by a 'Continuer' button.
- Questions personnalisées 2/5**: Shows the second step of personalized questions with the heading 'Devenez un Coach AquaFitness certifié !' and a question 'Préremplir les informations' with a 'Continuer' button.

, , Moins de friction = plus de leads.



Stats Nov.25 :
Coût d'un prospect RS

5,26 €

Par prospect (Form...)

2 462

Prospects (Formula...)

Waterform
La santé par le sport
groupe.waterform.com

4.2 Audiences

Ciblage : toucher les bons profils

Intérêts / Postes

Poste : Sport Management, Swimming, Sports Director, Coaching, Aquatics Specialist, Swimming Teacher, Muscle & Fitness, Swimming Instructor, Aquatic Director ou Swimming Coach

Lookalike

basé sur inscrits / leads / Clients existants

Retargeting

Fichier clientèle
Interactions Site web
Interactions - Instagram
interaction - Page facebook
interaction - Ads
interaction - Formulaire complété
etc



”

Moins de friction = plus de leads.

4.3 Créas & angles

Messages pub : preuve + carrière + différence

✓ Preuve / RS reconnu

Certification officielle !

🚀 Carrière / emploi

monter en niveau, être recruté

⭐ Différenciation Waterform

Référence dans l'aquafitness

CHEZ META

Fonctionnel	Confort & Sécurité	Plaisir & Expérience	Appartenance & Statut	Réalisation de soi / Valeurs
Performance / efficacité	Tranquillité d'esprit	Sensoriel / hédoniste	Communauté / tribu	Croissance personnelle
Simplicité / gain de temps	Santé / prévention	Découverte / nouveauté	Reconnaissance sociale	Impact / contribution
Valeur / économie	Fiabilité / garantie	Instantanéité / gratification	Validation / influence	Authenticité / liberté
Fiabilité / durabilité	Contrôle / organisation	Récompense / plaisir	Image / statut	Vision / mission
Innovation / optimisation	Protection / stabilité	Curiosité / stimulation	Fierté / appartenance	Engagement / sens

”

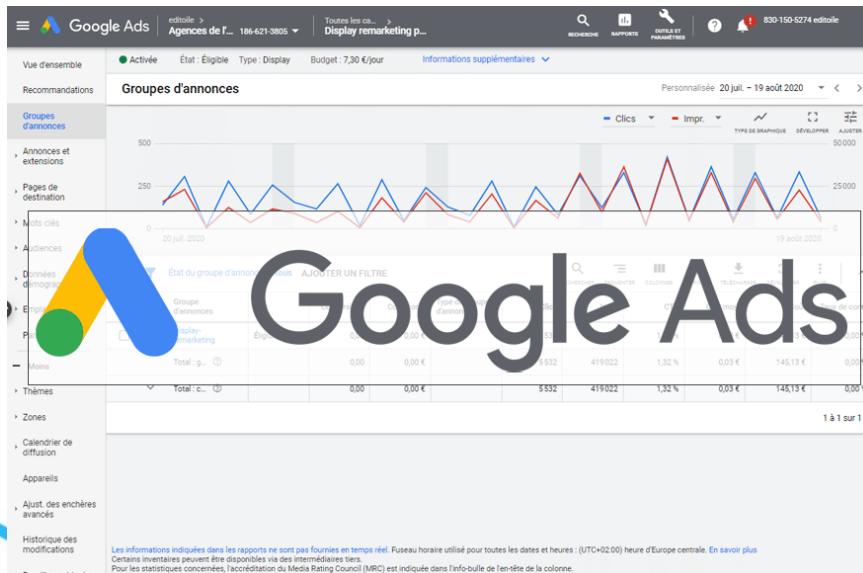
1 angle = 1 pub = 1 cible.

4.4 Autres leviers payants

Et aussi... capter l'intention forte via Google Ads ou LinkedIn Ads !

Google Ads

“certification aquafitness / RS sport”



”

Quand la demande existe déjà → on se positionne.



LinkedIn Ads

Ciblage B2B : Coach / Décideurs / Pros etc.

LinkedIn ads



WATERFORM
378 abonnés
Post sponsorisé

Parce que chaque structure est différente, nous vous proposons un rendez-vous gratuit de 30 minutes avec l'un de nos conseillers experts en développement aquafitness.

Ensemble, nous analysons :

- Vos activités actuelles et leurs performances.
- Les leviers possibles pour 2025 (fidélisation, diversification, attractivité).
- Et les pistes d'investissement adaptées à votre budget.

À l'issue de cet échange, vous recevez un plan d'action personnalisé avec 2 ou 3 scénarios concrets d'évolution — de la simple optimisation de votre matériel à la création d'une nouvelle activité rentable.

Prenons RDV !



Nouveau : l'entretien-conseil Waterform 30 min pour clarifier vos priorités et pour construire votre stratégie

[En savoir plus](#)

3

Waterform
La santé par le sport

groupe.waterform.com

5

Push multicanal

4 canaux pour transformer le lead en inscrit

✉ Newsletters



Pourquoi choisir Waterform Formation ?

Une certification reconnue et référencée

Avec notre certification, vous travaillez en conformité avec les réglementations en vigueur.

Faites reconnaître votre expertise dans des disciplines telles que l'AquaGym, l'AquaBiking, et l'AquaPlates, tout en développant vos compétences pour une polyvalence maximale.

Un programme conçu pour le métier

Notre approche est centrée sur les besoins du métier. Vous serez formé aux techniques innovantes et à l'animation de cours d'Aquafitness avec un focus sur la pédagogie, la dynamique de groupe, et la gestion des adhérents.

Des compétences clés pour réussir

En intégrant notre formation, vous obtenez des compétences incontournables dans trois activités phares : l'AquaGym, l'AquaBiking, et l'AquaPlates. Ces savoir-faire sont essentiels pour diversifier vos cours et répondre aux attentes de vos clients.

➡ SMS



🎙 Vocaux



🔔 Push navigateur



“

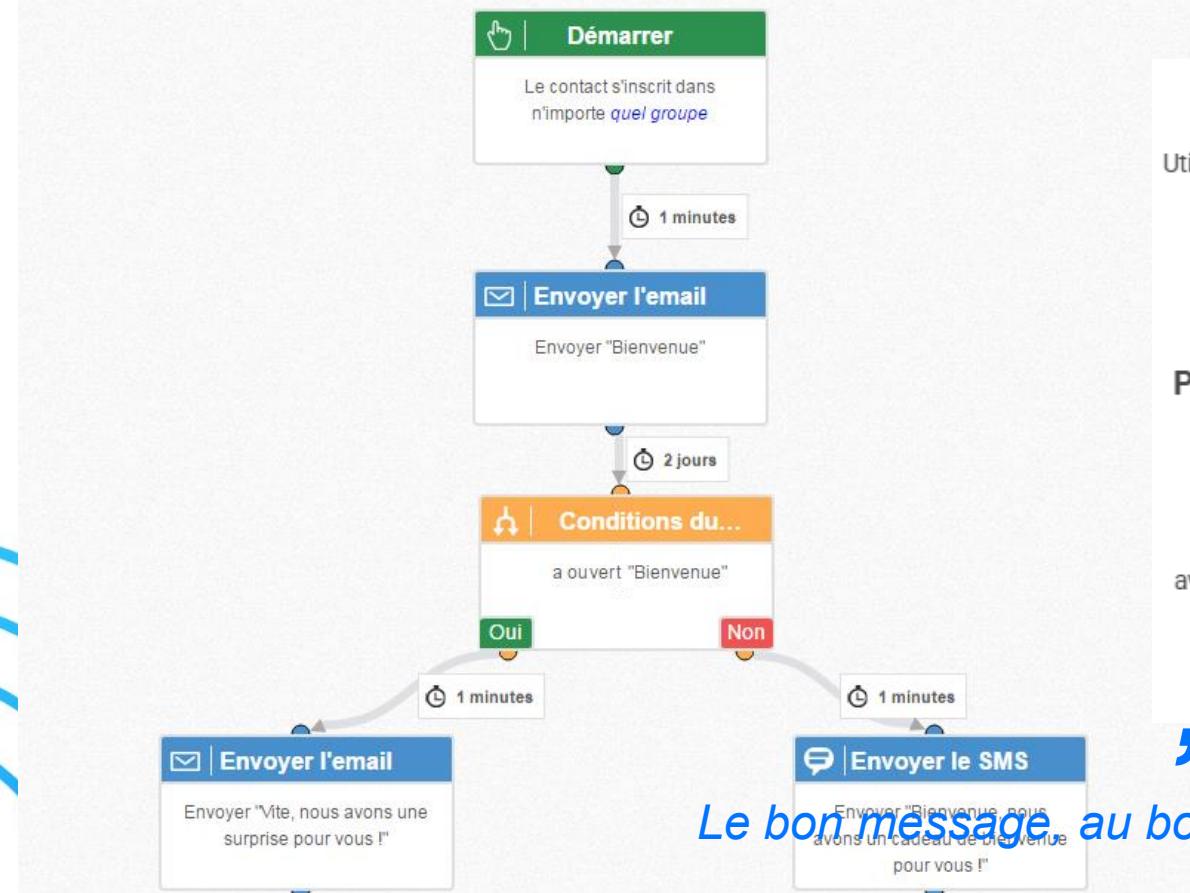
Le bon message, au bon moment, sur le bon canal.

2 accélérateurs

Lead → Nurturing (Nourrir) → Relance → Inscription



Automations du « lead » à l'inscription



Relances selon comportement

Multicanal

Utilise divers canaux pour capter l'attention.



Proposition de valeur renouvelée

Rappelle subtilement les avantages de l'offre sans pression.

”

Le bon message, au bon moment, sur le bon canal.

Contenu utile

Fournit des ressources pertinentes pour engager le prospect.

Effet miroir

Montre la compréhension des besoins du prospect en utilisant ses propres mots.

Preuves...

Rassurer pour faire passer à l'action



Témoignages certifiés

Vidéo / texte / avant-après



Gages officiels + chiffres clés

RS reconnu / employabilité



Études de cas

clubs / coachs



Immersion

“1 journée dans la formation”

”

Plus il y a de preuves visibles, moins il y a d'hésitation.

Partenariats

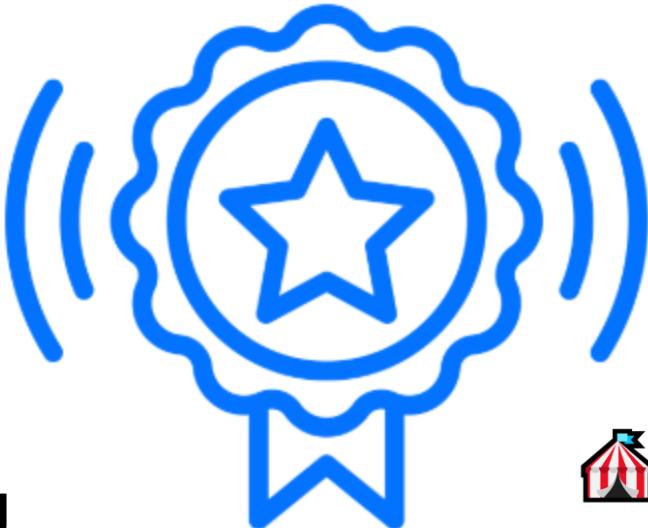
Démultiplier la portée RS



**Réseau clubs
/ franchises / relais**



**Co-branding
& Opérations croisées**



 **Webinaires experts**



**Salons
& événements métiers**

“

Plus il y a de preuves visibles, moins il y a d'hésitation.

Merci !



Stéphane Lequeux

slequeux@waterform.com

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

+33 (0)6 73 90 15 67

+33 (0)3 81 90 50 05



La santé par le sport

groupe.waterform.com

VENTE D'ÉQUIPEMENTS - CENTRE DE FORMATION - COMPLEXE AQUATIQUE & FITNESS



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS D'EXPÉRIENCES
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Datadock

