



L'ACADÉMIE DE  
LA FRANCHISE

## MODALITÉS PRATIQUES

**Durée :**  
1 jour

**Lieu :**  
FFF - 29, bld de Courcelles  
75008 Paris

**Prix :**

- 400€ HT (480€ TTC) pour les adhérents à la FFF
- 500€ HT (600€ TTC) pour les non adhérents

**Contact :**  
Boris Fleche :  
b.fleche@franchise-fff.com

ou sur le site :  
[www.formation-franchise.com](http://www.formation-franchise.com)

## DATE

■ 21 avril 2020

# Chasse digitale de candidats

*Les 5 étapes pour construire la stratégie d'acquisition du réseau*

## OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances techniques et maîtriser les outils nécessaires à la mise en œuvre d'une stratégie digitale de génération de candidats
- Comprendre et activer les outils web de recrutement de candidats
- Être manager de projet et accompagner le réseau dans sa démarche

## CETTE FORMATION S'ADRESSE

Principalement aux développeurs de réseau, directeurs de réseau, directeurs marketing et aux responsables stratégie digitale.

## PROGRAMME

- 1. Le ciblage de candidats**
  - Appétence, compétences, valeurs du candidat
  - Les 12 profils types de candidats
  - Les persona marketing en franchise
- 2. Construire une page de recrutement orientée performance**
  - La promesse et les bénéfices franchisés
  - Conception fonctionnelle de la page et "call to action"
  - Les ratios clés de performance
- 3. Calcul du "gisement de candidats"**
  - Les 4 foyers d'audiences web
  - Le parcours digital du candidat avant sa prise de contact avec l'enseigne
  - Les sources et les canaux
- 4. La stratégie de contenu**
  - La charte éditoriale
  - Le community management
  - L'animation du fichier de candidats
- 5. La "chasse" digitale**
  - La publicité
  - Les planning de publication
  - Le pilotage des résultats

## LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une vision stratégique orientée sur les résultats
- Des outils opérationnels pour une utilisation immédiate
- Un diagnostic en temps réel de votre dispositif digital

## FFF Services

Eurl au capital de 7622,45 euros

Siret : 3515267850040

29, bd de Courcelles 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **11 75 153 33 75** auprès du préfet de la région Ile de France



## Programme détaillé de la formation

### « Chasse digitale de candidats »

*Les 5 étapes pour construire la stratégie d'acquisition du réseau.*

**Intitulé de la formation** : « Chasse digitale de candidats »

**Public visé** : Principalement aux développeurs de réseau, directeurs de réseau, directeurs marketing et aux responsables stratégie digital.

**Prérequis** : aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée** : 1 jour – 7 heures

**Objectifs pédagogiques** :

**A l'issu de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- Acquérir les connaissances techniques et maîtriser les outils nécessaires à la mise en œuvre d'une stratégie digitale de génération de candidats
- Comprendre et activer les outils web de recrutement des enseignes
- Être manager de projet et accompagner le réseau dans sa démarche

**Moyen pédagogiques, technique et d'encadrement** :

- 1. Techniques et méthodes utilisées** : Formation en salle. Plusieurs techniques et méthodes sont utilisées pour aider les stagiaires à progresser.
  - Echange sur les attentes personnelles
  - Echange entre les stagiaires sur leurs pratiques et expériences du métier
  - Travail sur cas pratiques
- 2. Moyens techniques** : Salle dédiée suffisamment spacieuse pour les jeux de rôle et de travail par groupe, ordinateur et vidéoprojecteur, paperboard. Mise à disposition des supports et outils en version numérique (+ papier sur demande).
- 3. Formateur** : Le formateur dispose d'une double expertise en franchise, pratiquée depuis près de 20 ans, et du digital, qu'il exerce depuis 2009. Il dirige maintenant un ensemble de société prestations dédiées aux franchiseurs, dont un cabinet de conseil, une agence digitale, un éditeur de logiciel, qui accompagnent les réseaux de franchise dans leurs problématiques liées au développement, au management et à l'animation de réseau. Il est également membre du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise.

- 4. Modalités de sanction :** Attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

**Programme :**

**1. Le ciblage de candidats**

- Appétence, compétences, valeurs du candidat
- Les 12 profils types de candidats
- Les persona marketing en franchise

**2. Construire une page de recrutement orientée « performance »**

- La promesse et les bénéfices franchisés
- Conception fonctionnelle de la page et "call to action"
- Les ratios clés de performance

**3. Calcul du « gisement de candidats »**

- Les 4 foyers d'audiences web
- Le parcours digital du candidat avant sa prise de contact avec l'enseigne
- Les sources et les canaux

**4. La stratégie de contenu**

- La charte éditoriale
- Le community management
- L'animation du fichier de candidats

**5. La « chasse » digitale**

- La publicité
- Le planning de publication
- Le pilotage des résultats

**Les points forts de la formation :**

- Une vision stratégique orientée sur les résultats
- Des outils opérationnels pour une utilisation immédiate
- Un diagnostic en temps réel de votre dispositif digital

**Lieu :** Fédération française de la franchise – 29 Boulevard de Courcelles 75008 PARIS

**Tarif :** 500 € HT ou 400 € HT pour les réseaux adhérents FFF

**Formateur :** M. Julien SIOUFFI

**Nombre maximum de participants :** 12