

Formez-vous le temps d'un rendez-vous !



L'ACADÉMIE DE  
LA FRANCHISE

## MODALITÉS PRATIQUES

**Lieu :**  
Formation à distance

**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)

## Durée et dates

Une formation à distance équivalente à 6 heures de formation composée de :

- **3 créneaux de 1h30** en visio avec le formateur :

**Mardi 26 janvier 2021 :**

9h - 10h30

**Mercredi 27 janvier 2021 :**

9h - 10h30

**Judi 28 janvier 2021 :**

9h - 10h30

- **Des temps en "autonomie" avec des exercices** à réaliser entre chaque session

## 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

#### 1ere session

**Introduction :** la prévisibilité du développement

**Le ciblage de candidats :**

- Appétence, compétences, valeurs du candidat
- Les 3 besoins et les 12 profils types de candidats
- Les 12 bénéfiques franchisés et le persona marketing en franchise

+ **Exercice :** identifier sa promesse, ses bénéfiques franchisés, ses profils cibles

#### 2ème session

**Construire une page de recrutement orientée « performance » :**

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

+ **Exercice :** auditer sa page, créer ses indicateurs de performance

#### 3eme session

**La « chasse » digitale :**

- Les 4 foyers d'audience
- Stratégie de contenu
- Le pilotage des résultats

+ **Exercice :** établir ses 3 priorités pour améliorer sa chasse de candidats

### 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

### Formation à distance

#### « Chasse digitale de candidats »

*Obtenir un volume prévisible des candidats à la franchise*

**Intitulé de la formation :** « Chasse digitale de candidats » - A distance

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

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

**Durée :**

Une formation à distance équivalente à 6h de formation composée de :

- 3 modules de 1h30 en visio avec le formateur
- Des temps en "autonomie" avec des exercices à réaliser entre chaque session

**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 distanciel. 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 :** logiciel zoom, ordinateur. Mise à disposition des supports et outils en version numérique.

**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 :

#### 1ere session

##### **Introduction : la prévisibilité du développement**

##### **Le ciblage de candidats**

- Appétence, compétences, valeurs du candidat
- Les 3 besoins et les 12 profils types de candidats
- Les 12 bénéfices franchisés et le persona marketing en franchise

Exercice : identifier sa promesse, ses bénéfices franchisés, ses profils cibles

#### 2eme session

##### **Construire une page de recrutement orientée « performance »**

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

Exercice : auditer sa page, créer ses indicateurs de performance

#### 3eme session

##### **La « chasse » digitale**

- Les 4 foyers d'audience
- Stratégie de contenu
- Le pilotage des résultats

Exercice : établir ses 3 priorités pour améliorer sa chasse de candidats

#### 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 :** A distance

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

**Formateur :** M. Julien SIOUFFI

**Nombre maximum de participants :** 12