

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

Chasse digitale de candidats :

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



L'ACADÉMIE DE
LA FRANCHISE

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

1ère 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

3ème 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

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

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 25 mai 2021 :

9h - 10h30

Mercredi 26 mai 2021 : 9h -

10h30

Judi 27 mai 2021 :

9h - 10h30

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

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