



JeanSamper (/membre/jeansamper)

19 octobre 2020

[\(/membre/jeansamper\)](#)

Extraits du chat lors des webinars du 13/10 sur le recrutement de franchisés



()

Nous avons bien entendu enlevé les échanges confidentiels et les réponses faites oralement ne sont pas retranscrites (**[vous pouvez commander les replays](https://www.eventbrite.fr/e/inscription-replay-et-pdf-webinars-recruter-avec-covid-et-sans-franchise-expo-125512267571)** (<https://www.eventbrite.fr/e/inscription-replay-et-pdf-webinars-recruter-avec-covid-et-sans-franchise-expo-125512267571>) de la session de 11h à 15h30, la session confidentielle de 9h à 11h n'étant pas enregistrée) mais voici déjà quelques infos utiles sur les pratiques actuelles en recrutement malgré la Covid-19 et l'absence de salon.

DE CES NOTES RELEVÉES DANS LE CHAT VOUS CONCLUERIEZ PROBABLEMENT QUE VOUS DEVRIEZ COMMANDER LE REPLAY ET PARTICIPER AUX PROCHAINS WEBINARS.

Les prochaines matinées d'échanges en webinar demeurent le 2ème mardi de chaque mois, donc le 10 novembre, le 8 décembre, etc... **[Leur programme sera visible ici dès le 21 octobre](#)**



<https://franchisebusinessclub.com/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-et-des-partenaires>).

Rappel du [programme du 13 octobre par ce lien](#).

<https://franchisebusinessclub.com/article/recruter-malgre-l-annulation-du-salon-de-la-franchise-2020-sourcing-selection-productivite-du-recrutement-de-franchises-webinars-le-13-octobre>)

Voici des extraites du Chat pendant les échanges du 13 octobre.

GV : Pour ma part je maintiens les RDV physiques, plus que jamais, et les candidats sont demandeurs. Je n'ai pas eu une seule semaine sans déplacement depuis debut septembre.

PP : Notre idéal c'est 1 rdv physique avant le DIP, une journée 'découverte' comme Norauto en groupe et 1 rdv tête à tête avec le DIP.

TG : Si vous avez des noms de plateformes performantes à me donner pour L Espagne, Allemagne et UK je suis preneur.

Réponse de TK : FranchisePORTAL pour l'Allemagne. Le portail numéro 1 pour la franchise. Franchisedirect et pointfranchise en UK.

GG : Chasser les indépendants et les franchisés d'autres réseaux est notre mode de développement historique.

GG 2 pour résumer de nombreux commentaires de ce type : Merci pour cette réunion. J'ai apprécié le partage d'expérience, ce format est intéressant pour moi en tant que franchiseur.

CR : Sur LinkedIn y-a-t'il une licence plus performante qu'une autre ? (recruiter vs Sales Navigator)

PP répond : je préfère Sales Nav. Faites le test = 30 jours gratuit. Recruiter m'a apporté trop de gens qui cherchaient un job de salarié , Il faut remonter la pente..

AB : Faut-il internaliser VS externaliser le poste de commercial qui réalise la qualification ?

DV : Avez-vous une fourchette de coût d'acquisition d'un franchisé via vos services?



CC à Reed : Proposez-vous quelque chose pour les franchiseurs qui n'étaient pas inscrits au salon?

JV : Mission reconversion permet de recruter des miliaires en reconversion.

DV : Quelle taille de réseau faut-il pour une étude de l'indicateur de la franchise?

FS : Parmi tant d'autres commentaires de ce genre : Merci au Franchise Business Club pour cette matinée instructive, ainsi qu'à tous les intervenants.

PP à propos d'une des interventions sur les réseaux sociaux : Je suis tres étonné que FB soit le plus efficace selon xxxxx

CG : Intéressant votre intervention sur Facebook : avez vous des ex de gestion, d'une campagne de recrutement ?

AB : Je confirme pour Facebook, c'est assez efficace, par contre attention au taux de transformation.

PP : La géo localisation de FB est-elle plus précise que chez LinkedIn ? Car sur LinkedIn c'est un peu "artistique"...

Réponse de AB : Sur Facebook on peut cibler à la commune ou au code postal donc ça peut être très précis. Après la question c'est le ciblage : sociodémo, lookalike, audience primaire ?

PP : 1) Faut-il systématiquement faire un chapitre 'Risque COVID' dans le dossier de financement ?

2) J'ai eu une réaction 'anxieuse' d'un candidat sur la notion de courtier.. Si ce dernier n'est pas 'bon' on va se griller auprès de plusieurs banque d'un coup !

CC à propos des prêts en quasi fonds propres des Entreprêteurs : Les banques ne considèrent-elles pas votre proposition de prêt comme un autre prêt ?

Et au moment de se quitter :

DV : Parfait, merci à toutes et tous.

XB : Un grand merci pour cette formule !

CC : Merci à tous les intervenant et à vous Jean.

CG : Merci Jean pour cette journée recrutement

CC : J'avoue, pour ma part qu'en demi-journée ce serait plus pratique

LG : Excellente formule et merci à tous les intervenants.



[#recruter \(/recherche?terms=recruter\)](#) [#recrutement \(/recherche?terms=recrutement\)](#)

[#recrutement franchise \(/recherche?terms=recrutement%20franchise\)](#)




Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()


Commenter


Recommandations d'article



18 juillet 2022

[\(/article/bien-selectionner-ses-franchises\)](/article/bien-selectionner-ses-franchises)

Article


Bien sélectionner ses franchisés

[\(/article/bien-selectionner-ses-franchises\)](/article/bien-selectionner-ses-franchises)

♡

◻

[\(/article/bien-selectionner-ses-franchises\)](/article/bien-selectionner-ses-franchises)



18 juillet 2022

[\(/article/comment-un-candidat-devient-franchise\)](/article/comment-un-candidat-devient-franchise)

Article


Comment un candidat devient franchisé

[\(/article/commen](/article/comment-un-candidat-devient-franchise)

3 ♡

2 ◻

[\(/article/comment-un-candidat-devient-franchise\)](/article/comment-un-candidat-devient-franchise)



01 mars 2022

[\(/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars\)](/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars)

Article

Recruter des franchisés en 2022. Webinar 8 mars

[\(/article/recruter](/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars)

1 ♡

1 ◻

[\(/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars\)](/article/recruter-des-franchises-en-2022-webinar-8-mars)



