



(/membre/jeansamper)

# Le personal branding des pros de la franchise

**Professionnel de la franchise vous avez besoin de vous gérer comme une marque** car vous avez besoin qu'on achète vos compétences, votre expérience, vos services que ce soit sous une forme salariale ou par des services facturés.

Vous trouverez en bas de cet article la définition du Personal Branding selon Wikipedia. De manière synthétique **vous avez besoin** :

- 1) **de notoriété** et au minimum que l'on puisse vous trouver et vous identifier
- 2) **d'une image de marque claire et efficace** avec un minimum qui est que l'on doit "percevoir" très vite quelle est votre "promesse" produit/service, style relationnel et valeurs, le prix n'étant en général à connaître que plus tard dans la découverte réciproque.
- 3) **d'une cible identifiée** car chaque cible a son langage ses attentes et ses médias.

Et c'est un fait que vous soyez franchiseur, recruteur de franchisés, développeur ou animateur de réseau, directeur d'un réseau franchisé ou de commerce associé, consultant en franchise, avocat,

**Si vous êtes salarié vous ne pouvez pas vous permettre d'attendre d'être en recherche d'emploi** pour travailler votre personal branding. Faites vous apprécier dans votre société et aussi par les autres pros de la franchise plutôt que de galérer à trouver un job une fois licencié ou en étant malheureux dans votre boîte.



**Si vous êtes consultant, avocat ou fournisseur, ne vous contentez pas de marketéer votre entreprise**, vous devez aussi penser à marketéer votre personne car pour les réseaux que vous ciblez, votre personne a une importance qui peut être -parfois- plus forte que le produit ou le service vendu. C'est vous qui apportez une grande partie de la crédibilité, de la rassurance et donc de la valeur du service.

**Si vous êtes le franchiseur, surtout si vous êtes le fondateur**, votre image de marque personnelle est capitale pour séduire et rassure les candidats. Le Personal Branding est alors inévitablement nécessaire.

## **Comment faire pour un personal branding efficace et économe de votre temps ?**

Nous avons déjà publié un article ([cliquer ici](https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils)) (<https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils>) sur les bases, principes et techniques du Personal Branding et nous approfondirons mais voyons déjà comment arriver très vite à un bon niveau en passant peu de temps grâce aux bons outils sur les bons médias.

Votre cible est composée d'autres professionnels de la franchise et des réseaux. **FranchiseBusinessClub.com est donc votre porte-voix naturel** même si vous ne devriez pas négliger de mettre à jour votre profil sur LinkedIn et Viadeo par exemple.

Franchise Business Club n'accepte que des membres identifiés et réellement professionnels des réseaux. Votre message sera ciblé, donc efficace. Le peu de temps que vous passerez sera vite rentabilisé. Et comme il est rare de tout bien faire en une seule fois vous constaterez que les retouches sont faciles. Et de toutes façons l'assistance en ligne vous aidera si besoin, mais c'est rarement nécessaire.

Voyons comment faire :

**1ère étape : Faites votre profil.** Il sera attractif mais "vrai". Nous vous conseillons les ingrédients suivants dans des proportions et dans l'ordre qui dépendent de votre objectif du moment et de l'image que vous voulez donner :



- a) La partie *utile* de votre expérience
- b) Vos fonctions et missions actuelles
- c) Vos objectifs professionnels personnels et vos valeurs
- d) Vos objectifs dans votre poste actuel, vos besoins (des candidats ? Des locaux de tel ou tel genre ? Des formations ? Des relations de tel ou tel métier dans telle ou telle ville....?)
- e) Votre photo et une image parlante en bannière.

[Voir plus de détails pour faire votre profil](#)

[\(https://franchisebusinessclub.com/article/comment-faire-son-profil-personnel-sur-franchisebusinessclub-com\)](https://franchisebusinessclub.com/article/comment-faire-son-profil-personnel-sur-franchisebusinessclub-com)

Ne confondez pas votre fiche personnelle avec la page de votre société. Notez que le contenu moyen des profils déjà existants est un peu trop pauvre.

**2ème étape : Suivez ce et ceux qui vous intéressent** en sélectionnant parmi les membres, les franchiseurs, les experts, Outre le fait que vous serez notifié de ce qui vous intéresse, sauf si vous ne le voulez pas, **vous vous rendrez aussi plus visible de manière ciblée**. C'est aussi un pas vers la construction de votre image.

**3ème étape : Participez aux clubs, groupes de discussion et évènements ou ateliers physiques** qui peuvent vous servir :

- a) en les suivant d'une part
- b) mais aussi en postant dans le fil d'actu ou les commentaires. Ne vous forcez pas à publier à tout prix.
  - Posez les questions et faites les demandes qui pourront vous aider.
  - Répondez aux demandes des autres membres si vous pouvez les aider.
  - Publiez des infos qui vous semblent utiles

**4ème étape : Etre actif si vous en avez l'envie ou le besoin**. C'est particulièrement le cas quand on cherche à :

- grimper les échelons, à sécuriser son poste, à trouver un nouveau job,
- à trouver de nouveaux clients
- ou tout simplement à bien faire son métier et à atteindre ses objectifs grâce à la constitution d'un réseau de pros de la franchise avec qui on peut échanger, obtenir des infos, des tuyaux, des contacts....

**Les membres Silver et Gold** disposent de possibilités supplémentaires, publication d'articles, création de pages franchiseurs, experts ou fournisseurs, création de groupes de discussion, de clubs ou d'évènements, etc....



Et profitez de notre aide en ligne en postant des commentaires sous cet article ou des statuts dans la [page assistance \(https://franchisebusinessclub.com/p/assistance-pour-utiliser-franchisebusinessclub-com\)](https://franchisebusinessclub.com/p/assistance-pour-utiliser-franchisebusinessclub-com) en commençant par @JeanSamper pour que nous les traitions rapidement. Autres pages utiles :

- [Personal Branding, définition et principaux outils \(https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils\)](https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils)
- [Comment utiliser le site ? \(https://franchisebusinessclub.com/article/comment-utiliser-franchisebusinessclub-com\)](https://franchisebusinessclub.com/article/comment-utiliser-franchisebusinessclub-com)



()

Il n'y a pas que les consultants ou avocats ci-dessus qui doivent se soucier de leur Personal Branding. C'est vrai aussi pour les cadres de la franchise.

Rappelons la **définition du Personal Branding** selon [Wikipedia \(https://fr.wikipedia.org/wiki/Marketing\\_personnel\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Marketing_personnel). "Le marketing personnel, ou personal branding, ou **marketing de soi-même**, est le fait de manager (Note du club : nous préférons le terme de **markéter**) les compétences d'une personne, ses valeurs et sa valeur ajoutée pour son entourage, son public professionnel, son positionnement et son image, comme on **markète** un service.... On parle de « personal branding » ou « marketing personnel » lorsqu'**on associe l'homme à une marque**. Ce terme correspond au développement de la **Marque Personnelle**. **L'homme fonctionne et travaille alors comme les entreprises pour gérer ses plans de carrière professionnelle par exemple et met en place des stratégies afin de réaliser ses propres projets et contrôler son avenir.**"



(<https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils>)

**[Le Personal Branding, définition et principaux outils](https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils)**  
(<https://franchisebusinessclub.com/article/le-personal-branding-definition-et-principaux-outils>)

Le personal branding consiste, en tant que personne et non ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

(<https://franchisebusinessclub.com/article/le-franchise-business-club-vous-aide-a-etre-reconnu-et-mieux-payé>)

**[Le Franchise Business Club vous aide à être reconnu et mieux payé](https://franchisebusinessclub.com/article/le-franchise-business-club-vous-aide-a-etre-reconnu-et-mieux-payé)**  
(<https://franchisebusinessclub.com/article/le-franchise-business-club-vous-aide-a-etre-reconnu-et-mieux-payé>)

Le Franchise Business Club sert aux professionnels des ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

[#franchise](/recherche?terms=franchise) (/recherche?terms=franchise)

[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (/recherche?terms=franchiseur) [#expert](/recherche?terms=expert) (/recherche?terms=expert)

[#personal branding](/recherche?terms=personal%20branding) (/recherche?terms=personal%20branding)

[#assistance](/recherche?terms=assistance) (/recherche?terms=assistance)

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



## Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)  
 (membre/jeansamper)

Article


**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**

...

♡

🗨

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)  
 (membre/businessclub)

06 avril 2023


Article

**La transmission du savoir-faire en franchise**

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5 ♡

1 🗨 [\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)  
 (membre/recrutement)

28 mars 2023

Document

**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♡

🗨 [\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)





[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

