



Atelier : La méthode pour structurer son activité RH et signer tes premiers contrats même si tu n'as jamais entrepris

Nom du stagiaire :	Prénom Nom
Nom de l'entreprise :	A compléter
Période de formation :	A compléter
Durée de la formation :	7 heures sur 1 journée
Public visé :	Entrepreneurs RH : recruteurs, DRH, RRH, experts paie/SIRH en externalisé
Nom du formateur :	Maud Grenier
Qualification du formateur :	Professionnel (Cf. CV joint)
Lieu de formation :	En présentiel
Niveau de connaissances préalables requis :	- Appétences aux réseaux sociaux - Compétences bureautiques basiques
Objectifs de la formation :	Définir son positionnement d'entrepreneur RH Concevoir une offre de service RH commercialisable Créer et déployer une page de vente opérationnelle Élaborer une stratégie de contenu LinkedIn adaptée à son persona Mettre en œuvre un dispositif d'acquisition client automatisé
Modalité :	A distance
Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :	<u>En présentiel:</u> Le Dispositif est proposé sous forme de séances organisées à distance de façon synchrone, le Bénéficiaire doit être muni du matériel informatique répondant aux exigences de cette action, à savoir : - <i>Système d'exploitation supporté : Windows : XP, VISTA, SEVEN – MAC OS :>=Mac 05 10.3.9</i> - <i>Navigation internet : >=Internet Explorer 6 ou équivalent (Firefox, chrome, opera...)</i>

le
TEMPLE RH

	- Une connexion internet. Le Dispositif n'est pas nécessairement exécuté sous le contrôle permanent d'un encadrant, afin de permettre à chaque Bénéficiaire d'utiliser, à son rythme et à sa convenance, les outils mis à sa disposition. Toutefois, un encadrement à distance est à la disposition du Bénéficiaire tant sur le plan technique que pédagogique.
Contact accompagnant pédagogique :	<u>Coordonnées de contact :</u> Mail : thomas@letemplerh.com Tel : 06 62 39 61 68 <u>Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :</u> Du Lundi au Vendredi de 9h à 18h. <u>Périodes durant lesquelles le formateur peut être contacté à tout moment :</u> Du Lundi au Vendredi de 9h à 18h. Le stagiaire peut également demander un entretien à tout moment, il doit en faire la demande par mail ou par téléphone.
Contact support technique :	<u>Coordonnées de contact :</u> Mail : thomas@letemplerh.com Tel : 06 62 39 61 68 <u>Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :</u> Du Lundi au Vendredi de 9h à 18h. <u>Périodes durant lesquelles le formateur peut être contacté à tout moment :</u> Du Lundi au Vendredi de 9h à 18h. Le stagiaire peut également demander un entretien à tout moment, il doit en faire la demande par mail ou par téléphone.
Moyens Pédagogiques :	La formation s'appuie sur une pédagogie active, concrète et participative, combinant : • apports méthodologiques et grilles de lecture

le
TEMPLE RH

	• exercices d'introspection et d'autopositionnement • études de cas et mises en situation • échanges entre participants et débriefs collectifs • supports pédagogiques remis pendant ou à l'issue de la formation • outils pratiques directement transposables dans le quotidien professionnel.
Moyens Techniques :	Moyens techniques : • salle équipée pour la formation en présentiel • support de présentation par l'intermédiaire d'un support de cours de type Powerpoint. • documents de travail et trames d'exercices • livrables individuels complétés pendant la session.
Nature des travaux demandés au stagiaire et Temps estimé pour la réalisation de chacun d'entre eux :	Exercices pratiques, études de cas, quizz et QCM
Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action :	Le formateur est tenu de répondre dans un délai de 72h (hors week-end et jours fériés) à toute sollicitation mail ou téléphonique de la part du stagiaire en vue du bon déroulement de l'action de formation lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.
Modalités de suivi et d'évaluation des séquences de formation ouverte ou à distance :	L'évaluation des acquis repose sur des mises en pratique de travaux réalisées pendant la journée, notamment : • Création du prototype de l'offre • Construction du Persona client idéal • Rédaction d'un lead-magnet selon un format au choix • Mise en place d'un tunnel d'acquisition client minimal • Copywriting et intégration d'une page de vente one-page

le
TEMPLE RH

	Les acquis sont évalués à travers : • des exercices individuels et collectifs • des mises en situation • des temps de restitution orale Les exercices sont restitués et corrigés lors de la journée. Une grille d'évaluation individuelle est complétée par le formateur pour chaque participant à l'issue de la formation.
Handicap :	Toutes les formations dispensées dans notre organisme de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.



Contenu programme formation

Valider son unicité, son positionnement et sa niche professionnelle

- **Comprendre son marché et ses compétences**
 - Identifier ses compétences-clés et ses atouts
 - Analyser les besoins du marché RH
 - Trouver son équilibre entre expertise et demande
- **Définir son unicité RH**
 - Identifier son client idéal
 - Formuler une proposition de valeur claire
 - Se différencier des autres consultants RH
- **Créer son offre RH**
 - Construire son prototype de l'offre
 - Identifier son statut juridique
 - Définir une marque personnelle visuelle et engageante

Maîtriser l'écriture de posts visibilité et crédibilité sur LinkedIn

- **Comprendre le pouvoir du contenu**
 - Comprendre pourquoi l'inbound marketing est efficace
 - Appréhender comment le contenu crée de la confiance
 - Exemples de stratégies qui fonctionnent
- **Produire du contenu impactant**
 - Identifier les sujets qui résonnent avec son audience
 - Structurer un post engageant
 - Maîtriser les techniques pour captiver et engager



Créer un tunnel d'acquisition client automatisé

- **Comprendre les bases d'un tunnel de vente**
 - Connaître les composantes du tunnel d'acquisition
 - Structurer les éléments-clés d'un tunnel performant
 - Automatiser sa vente sans perdre en authenticité
- **Construire un tunnel simple et efficace**
 - Choisir les bons outils (emailing, CRM, automation)
 - Créer une page de vente qui rassure, convainc et convertit
 - Sélectionner et mettre en place un lead magnet
 - Optimiser le parcours client

Mettre en place sa stratégie d'acquisition client

- **Comprendre la différence entre stratégie inbound et outbound**
 - Maîtriser les 5 niveaux de conscience d'un prospect
 - Utiliser l'approche inbound marketing en acquisition
 - Utiliser l'approche outbound marketing en acquisition
- **Appréhender les différents types de contenus pour l'acquisition**
 - Connaître les contenus crédibilité et visibilité pour attirer
 - Rédiger et déployer le lead-magnet
 - Mettre en place les événements physiques et en ligne pour attirer
- **Mettre en place une stratégie de setting**
 - Réussir son approche client avec la méthode ACCA
 - Écrire une séquence email pour nourrir ses prospects
 - Comprendre l'importance des relances pour aller jusqu'à la vente