



ReCrut'  
**Formation**  
 Vos compétences,  
notre mission

Catalogue  
Formation

Développement commercial



**Qualiopi**  
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre  
de la catégorie d'actions suivante :  
**Actions de formation**

**CENTRE DE FORMATION  
RECRUT'**

20 Place Francheville – 24000 PERIGUEUX  
Tél. : 05.53.35.10.36  
Siret : 8529302100019 – APE : 7022Z  
N;D.A : 75.24.02487.24

# L'expertise commerciale au service des Indépendants et PME



De la prospection à la fidélisation client, votre parcours client est la clé de votre développement.

Ainsi, Pascal PERCHERON, notre Intervenant formateur propose des solutions uniques à chaque entreprise pour s'adapter à leur particularité commerciale.

Alors que vos attentes sont uniques et réclament des issues qui vous permettent de développer votre CA, cette offre de formation développe un ensemble de solutions actionnables et simples à mettre en oeuvre.

“C'est la raison pour laquelle j'apporte de nombreux outils : Je privilégie un premier échange convivial au cours duquel nous partagerons sur vos objectifs et vos problématiques.”

**Pascal PERCHERON**

Nous organisons aussi bien des sessions de formation commerciale sur plusieurs jours avec mentoring ou tutorat que sur une journée, et ce dans vos locaux ou dans nos locaux.



**Publics visés :**

Salarié, gérants ou créateurs d'entreprises



**Niveau visé :**

Initiation et/ou Perfectionnement



**Dates :**

Nous nous adaptons à votre besoin



**Pascal PERCHERON**  
Expert en Méthodes Commerciales  
[www.pascalpercheron.fr](http://www.pascalpercheron.fr)



**J'accompagne les entreprises dans le développement de leur CA**  
**De la prospection à la fidélisation clients**



**Entreprise individuelle**

**Conseil en Développement Commercial**

**Périgueux**

**CA 50 K€ - Développer les ventes de mon portefeuille clients**

**02/2014 - En poste**

**CONSEIL** : Missions auprès d'entreprises. Développement de CA, mise en place d'outils de prospection et d'optimisation commerciale, écriture de méthodes de vente. Création de formations adaptées. Création de stratégies de communication.

**Résultats :**

**AXXECIBLE – Création et déploiement** - Solution de prospection rentable – 5 réseaux d'affaires ouverts en Janvier 2025

**EKONOLOKAL – Développement du magazine numérique « VENTES PRIVEES PERIGUEUX »** - 400 abonnés en 4 mois

**BUY BYE CAR (2021) – Agence Automobile** - Aide au lancement de l'agence de Périgueux – 20 mandats de vente créés en 2 mois

**INGENIERIE DE FORMATION (2021) - Création de formations et ateliers dédiés « VENTE MARKETING »**

Spécialisation : Prospection, Stratégie Commerciale, Négociation/Vente, Digitalisation, Stratégie « Phygitale », Animation de Réseaux  
Ecriture d'un livre « Les Tutos de l'Immo », sorti en Septembre 2017. Ce livre fait suite aux 30 vidéos réalisées sur Youtube et dédiées à l'immobilier.  
Réalisation de formations dédiées métiers (Hôtellerie/Restauration, Immobilier, Commerces, Web Social, Développement Commercial, TPE PME)

**DYNABUY : Solution Business pour les entreprises – Centrale d'achats, Rencontres Dirigeants, Clubs d'Affaires, Fidélisation Salariés -**  
Signature de plus de 100 nouveaux contrats clients. Création de 4 Clubs Affaires. Référencement commercial de 2 fournisseurs pour la Centrale d'Achats (PROCLUB24 et EXTRABAT)

**FONCIA BERGERAC (2019) – Restructuration commerciale de l'agence.** Référencement commercial et internet.

**LUNETTES MOBILES (2018) – Formation aux réseaux sociaux et développement commercial**

**PMC (2017) Constructeur de Maisons, Sarlat - Directeur Commercial freelance.**

**BISTRO REGENT – (2016) – Franchise de restauration – Prospection, développement commercial.**

**FORMATION** : Intervenant pour les écoles de la CCI de Dordogne et Négoventis (Bac+3).

**WEB COMMUNICATION** : Développement de sites internet (SEO), création et animation de pages Facebook, LinkedIn, Youtube. Formateur conseil en animation de pages sociales et stratégie Web.



**Directeur Régional**

**Constructeur de Maisons Individuelles**

**SIC HABITAT, Tonneins (47)**

**CA 12 000 K€ - 110 collaborateurs - 250 maisons réalisées / an**

**09/2012 - 02/2014**

**Mission : Gestion de 5 agences commerciales - 10 commerciaux - Conserver les parts de marché sur un secteur accusant une attrition de CA de 55%**

**Résultats :** Création d'une méthode commerciale adaptée à la RT2012 - Montée en compétence des collaborateurs - Augmentation du taux de transformation des dossiers clients (taux passé de 70% à 92%) - Progression des ventes : 22%



**Agent Commercial**

**Agence Immobilière**

**CENTURY 21, Périgueux (24)**

**CA 600 K€ - 6 collaborateurs - 90 transactions annuelles**

**10/2010 - 08/2012**

**Mission : Développer un portefeuille clients (vendeurs et acquéreurs) - Transaction immobilière**

**Résultats :** 95 K€ de CA sur année 1. Elu meilleur vendeur sur un goal de 15 agences en 2012



**Animateur commercial**

**Messagerie Presse (NMPP)**

**PRESSTALIS, Paris (75)**

**CA 3 000 M€ - 500 collaborateurs - 5000 références catalogue**

**10/1996 - 07/2010**

**Mission : Refonte d'un réseau de grossistes répartiteurs (fusions acquisitions d'entreprises) – Développement du réseau GMS**

Développement des franchises "Maison de la Presse" et « Mag Presse » - Développement des ventes

**Résultats :** Création de plus de 100 linéaires Presse en GMS/GSS (création de plus de 20 000 K€ de CA additionnel) - Création de franchisés MAG PRESSE et MAISON DE LA PRESSE. Modernisation merchandising de plus de 250 magasins.

**Optimisation des ventes**

- Mise en place et suivi de plans d'actions adaptés - Analyse des résultats et actions commerciales

- Déploiement d'opérations commerciales : Promotions / Merchandising / Événements / Communication

**FORMATION**

1993 **ESIAE Paris (ESC)** Ecole Supérieure Internationale d'Administration des Entreprises - Diplôme homologué niveau II

1989 **Baccalauréat** série D

## DEVELOPPER SON ENTREPRISE AVEC LINKEDIN

### Utiliser LinkedIn pour développer son réseau et son CA

LinkedIn est la plateforme par excellence pour ce faire. LinkedIn ne transforme pas seulement le recrutement de talents, mais aussi le marketing et la vente des produits et services d'une entreprise à ses clients.

Grâce à votre profil LinkedIn, vous pouvez publier votre expertise commerciale et sectorielle, en mettant l'accent sur votre USP et la réputation de votre entreprise. De plus, vous pouvez partager les actualités de l'entreprise, sa culture, sa mission, sa vision et ses valeurs. Vous pouvez suivre d'autres concurrents et apprendre de leurs e-stratégies. Le taux de réponse aux messages de prospection est généralement plus élevé avec LinkedIn qu'avec les e-mails non sollicités. C'est également une mine d'or d'informations sur les prospects ce qui facilite la création de listes de prospects qualifiés sur LinkedIn à l'aide de ce réseau social



#### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne désireuse de développer sa notoriété et/ou son réseau via LinkedIn



#### PRÉ-REQUIS

Avoir un profil LinkedIn créé ou en cours de création



#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Cette formation pratique à LinkedIn vous donne les clés pour utiliser le réseau social professionnel de référence pour se faire connaître, entrer en relation et booster son image professionnelle.

Chaque fonctionnalité utile est mise en pratique immédiatement par les participants, avec les conseils du formateur expert en réseaux sociaux. **DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE** : Formation sur mesure et individualisée

**Méthode expositive** : apports théoriques de concepts **Méthode participative** : échanges sur les pratiques des

**Participants** **Méthode active** : création d'offres Supports pédagogiques



#### PROGRAMME DÉTAILLÉ

##### Séance 1

##### ILINEKDIN – 23 000 000 d'utilisateurs en France (1H)

- Tour de table sur les attentes de chacun
- Utiliser les principes de fonctionnement et de développement
- Gérer son « personal branding » en 2024
- Définir une stratégie BtoB, les règles de comportement
- Définir son SSI (Social Selling Index) et comment l'améliorer
- Définir ses objectifs de moyen
- **Exercice pratique** : Analyse de votre profil LinkedIn

##### Séance 2

##### DEFINIR VOTRE STRATEGIE MEDIA –(1h)

- Animer sa page LinkedIn – Définir une stratégie de communication efficace
- Maîtriser son profil LinkedIn : Les éléments indispensables à votre stratégie
- Exploiter les différentes formes de communication (Post, vidéos, InMails, etc)
- Définir une stratégie de vente adaptée à LinkedIn
- **Exercice pratique** : Questions / Réponses

##### Séance 3

##### TECHNIQUES DE CREATION ET D'ANIMATION – (2h)

- Développer sa marque et son image
- Définir un message – Méthodes AIDA, PAS, DUR
- Créer un message qui engage, les 3 règles : Hook, PAS, CTA
- Maîtriser CANVA, l'outil de réalisation de vos visuels
- Utiliser les différentes formes de messages : Réels, Visuels, Carrousels, Vidéos...
- **Exercice pratique** : Questions / Réponses - mises en situation

##### Séance 4

##### REGLES A SUIVRE POUR DEVELOPPER SON ACTIVITE – (2h)

- Développer sa marque et son image
- Définir un message – Méthodes AIDA, PAS, DUR
- Créer un message qui engage, les 3 règles : Hook, PAS, CTA
- Maîtriser CANVA, l'outil de réalisation de vos visuels
- Utiliser les différentes formes de messages : Réels, Visuels, Carrousels, Vidéos...
- **Exercice pratique** : Questions / Réponses - mises en situation

## ★★★ MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

---

L'évaluation des compétences se fera par deux moyens :

- Lors de mises en situation, l'animateur vérifiera l'application des techniques présentées; par un quizz qui permettra d'évaluer le niveau de connaissance en amont et en aval de la formation : un court questionnaire sera adressé afin de mesurer la connaissance relative aux compétences en matière de marque employeur.

La satisfaction sera évaluée en deux temps :

- à chaud : mesure des réactions des participants à l'issue de chaque module : satisfaction, motivation, feedback sur le contenu ou l'expérience
- à froid : mesure de la satisfaction et de l'impact de la formation via un formulaire envoyé 15 jours après la fin de la formation

## VALIDATION DE LA FORMATION

---

- Certificat de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

## MODALITÉS

---

**Durée :** 7 h

**Horaires :** à définir

**Modalités :** La formation aura lieu en présentiel, dans les locaux fournis par l'entreprise cliente. Celle-ci mettra à disposition de l'animateur une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard et permettant de recevoir l'ensemble des stagiaires pour les temps de travail (PC portable, chaises et bureaux pour chaque stagiaire).

**Lieu :** en intra

**Accessibilité :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions permettre ainsi à vos collaborateurs de suivre la formation dans les meilleures conditions.

**Effectif :** 10 personnes maximum

**Date(s) :** à définir

**Délai d'accès :** un mois maximum

## TARIF

---

- Intra-entreprise : session de formation (10 stagiaires maximum) sur devis
- Prise en charge OPCO possible

## INTERVENANT

---

- **Pascal PERCHERON**, Expert en Méthodes Commerciales <https://www.linkedin.com/in/pascalpercheron/>
- **CONTACT** Marion MURAT 05.53.35.10.36 [contact@recrut-nouvelleaquitaine.com](mailto:contact@recrut-nouvelleaquitaine.com)

## LES + DE RECRUT' CONSEIL ET FORMATION

---

- L'expérience d'un acteur du recrutement généraliste sur le territoire
- Un accompagnement individualisé tout au long de la formation
- Un suivi en présentiel
- Un organisme de formation à taille humaine ( en cours de certification Qualiopi pour ses actions de formation)

## PROSPECTER – VENDRE - FIDELISER

### Maîtrisez l'ensemble du cycle de la vente



#### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant développer et maîtriser sa méthode commerciale.



#### PRÉ-REQUIS

Avoir un objectif de développement à moyen/long terme



#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Un journée pour apprendre à vendre. Depuis la prospection jusqu'à la fidélisation client. - Définition de vos objectifs commerciaux - Mise en place d'une stratégie temps/moyens - Créer votre stratégie commerciale et développer vos ventes - Maîtriser le cycle de la vente - Ecrire votre parcours client pour maîtriser votre CA - Méthodes de prospection et définition d'un plan de développement - Méthodes de vente et création d'une méthode adaptée à votre entreprise - Fidéliser simplement en suivant le parcours client - Techniques de vente et psychologie de l'acheteur - Plan d'action et tableau de bord pour une mise en œuvre immédiat



#### PROGRAMME DÉTAILLÉ

##### Séance 1 – INTRODUCTION – (1h)

Tour de table des participants  
- Rappel du programme de la journée  
- Définition des attentes des participants

##### Séance 2 - PROSPECTER – (1h30)

Panorama des solutions existantes - Définir des ratios et statistiques de performance - BtoB / BtoC – Adapter sa stratégie - Définir sa stratégie de prospection

##### Séance 3 - L'ENTRETIEN DE DECOUVERTE CLIENT – (1h30)

Préparer son entretien et anticiper sa vente - Le Discours de Positionnement Commercial - Les 5 piliers de la découverte Client - Adapter sa vitesse de vente en RDV1, 2 ou plus - Conclure une Découverte Client

##### Séance 4 – LE DISCOURS COMMERCIAL – (1h30)

Définir les attentes clients - Apporter une solution adaptée - Créer un entonnoir de vente - Développer son discours par les SERVICES - Le suivi commercial

##### Séance 5 - TECHNIQUES DE VENTE – (1h)

Psychologie de l'acheteur - Répondre aux objections - Augmenter son taux de transformation - Valoriser sa vente et augmenter son panier moyen

##### Séance 6 - CONCLUSION - (30mn)

Tour de table et validation des attentes - Remise des fiches techniques - Questions/Réponse

#### MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Supports de présentation  
Présentations thématiques pour bien comprendre les 3 phases de la vente : Prospection / Vente / Fidélisation Clients  
Méthodes commerciales et techniques de vente.  
MISE EN GARDE : La vente est un processus commercial indispensable au développement de l'entreprise. L'ensemble de cette formation a pour objectif d'aider l'apprenant à comprendre, assimiler et créer les étapes d'une vente adaptée à son activité.  
Accompagnement personnalisé

## ★★★ MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

---

L'évaluation des compétences se fera par deux moyens :

- Lors de mises en situation, l'animateur vérifiera l'application des techniques présentées; par un quizz qui permettra d'évaluer le niveau de connaissance en amont et en aval de la formation : un court questionnaire sera adressé afin de mesurer la connaissance relative aux compétences en matière de marque employeur.

La satisfaction sera évaluée en deux temps :

- à chaud : mesure des réactions des participants à l'issue de chaque module : satisfaction, motivation, feedback sur le contenu ou l'expérience
- à froid : mesure de la satisfaction et de l'impact de la formation via un formulaire envoyé 15 jours après la fin de la formation



### VALIDATION DE LA FORMATION

---

- Certificat de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation



### MODALITÉS

---

**Durée :** 7 h

**Horaires :** à définir

**Modalités :** La formation aura lieu en présentiel, dans les locaux fournis par l'entreprise cliente. Celle-ci mettra à disposition de l'animateur une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard et permettant de recevoir l'ensemble des stagiaires pour les temps de travail (PC portable, chaises et bureaux pour chaque stagiaire).

**Lieu :** en intra

**Accessibilité :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions permettre ainsi à vos collaborateurs de suivre la formation dans les meilleures conditions.

**Effectif :** 10 personnes maximum

**Date(s) :** à définir

**Délai d'accès :** un mois maximum



### TARIF

---

- Intra-entreprise : session de formation (10 stagiaires maximum) sur devis
- Prise en charge OPCO possible



### INTERVENANT

---

- **Pascal PERCHERON**, Expert en Méthodes Commerciales <https://www.linkedin.com/in/pascalpercheron/>
- **CONTACT**
  - Marion MURAT 05.53.35.10.36 [contact@recrut-nouvelleaquitaine.com](mailto:contact@recrut-nouvelleaquitaine.com)



### LES + DE RECRUT' CONSEIL ET FORMATION

---

- L'expérience d'un acteur du recrutement généraliste sur le territoire
- Un accompagnement individualisé tout au long de la formation
- Un suivi en présentiel
- Un organisme de formation à taille humaine certifié Qualiopi

## INSTAGRAM + FACEBOOK, de CANVA à META

### Développez vos ventes sur les réseaux sociaux grâce aux outils digitaux



#### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant développer un outil de communication digital adapté au ciblage des prospects.



#### PRÉ-REQUIS

Avoir un objectif de développement à moyen/long terme



#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Un journée pour développer vos pages FACEBOOK et INSTAGRAM : De la conception de vos visuels à la programmation automatisée grâce à META BUSINESS SUITE

- Définir les objectifs de vos pages réseaux sociaux - Elaborer une stratégie temps/moyens - Développer sa communauté - Maîtriser FB et INSTAGRAM - Créez votre ligne éditoriale et votre communication - Créez des visuels qui engagent - Personnaliser ses visuels et créer des outils de communication personnalisés - Mémoriser et respecter les règles de communication et le RGPD - Utiliser META BUSINESS SUITE pour automatiser votre communication - Créer un plan d'action et un tableau de bord pour une mise en œuvre immédiate



#### PROGRAMME DÉTAILLÉ

##### Séance 1

**L'INBOUND MARKETING – Réussir sur les Réseaux Sociaux en 2024 – (1h30)**  
Utiliser les réseaux sociaux pour plus d'impact sur son entreprise Créer les stratégies adaptées pour développer sa notoriété Adapter sa stratégie à sa cible Définir vos objectifs et vos moyens

##### Séance 2

**DEFINIR VOTRE STRATEGIE MEDIA – (1h30)**  
Animer une page sociale – Les stratégies gagnantes en 2024 Les 3 éléments indispensables au développement d'une page sociale Le plan média pour développer sans se tromper Gestion du temps et solutions d'optimisation

##### Séance 3

**TECHNIQUES DE CREATION – (2h30)**  
Les 3 règles d'or d'un message qui engage : techniques de rédaction Les méthodes AIDA, PAS, DUR, PASTOR Créer un visuel avec CANVA : Comprendre et utiliser la plateforme Le différentes formes de communications : Réels, Visuels, Carrousels, Vidéos

##### Séance 4

##### « BATCHER » pour gagner du temps – (1h30)

Développer sa marque et son image  
Définir un message – Méthodes AIDA, PAS, DUR  
Créer un message qui engage, les 3 règles : Hook, PAS, CTA  
Maîtriser CANVA, l'outil de réalisation de vos visuels  
Utiliser les différentes formes de messages : Réels, Visuels, Carrousels, Vidéos...

**Exercice pratique :** Questions / Réponses - mises en situation

#### MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

##### D'ENCADREMENT :

Supports de présentation Plateformes utilisées : INSTAGRAM, FACEBOOK, CANVA, META\* Toutes ces solutions sont « gratuites ». Des options payantes permettent une utilisation plus professionnelle.  
Techniques de développement de vos pages  
Techniques de « growth » et de communication à destination des réseaux sociaux (Développement sur les réseaux sociaux, notamment)  
Accompagnement personnalisé

## ★★★ MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

---

L'évaluation des compétences se fera par deux moyens :

- Lors de mises en situation, l'animateur vérifiera l'application des techniques présentées; par un quizz qui permettra d'évaluer le niveau de connaissance en amont et en aval de la formation : un court questionnaire sera adressé afin de mesurer la connaissance relative aux compétences en matière de marque employeur.

La satisfaction sera évaluée en deux temps :

- à chaud : mesure des réactions des participants à l'issue de chaque module : satisfaction, motivation, feedback sur le contenu ou l'expérience
- à froid : mesure de la satisfaction et de l'impact de la formation via un formulaire envoyé 15 jours après la fin de la formation



### VALIDATION DE LA FORMATION

---

- Certificat de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation



### MODALITÉS

---

**Durée :** 7 h

**Horaires :** à définir

**Modalités :** La formation aura lieu en présentiel, dans les locaux fournis par l'entreprise cliente. Celle-ci mettra à disposition de l'animateur une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard et permettant de recevoir l'ensemble des stagiaires pour les temps de travail (PC portable, chaises et bureaux pour chaque stagiaire).

**Lieu :** en intra

**Accessibilité :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions permettre ainsi à vos collaborateurs de suivre la formation dans les meilleures conditions.

**Effectif :** 10 personnes maximum

**Date(s) :** à définir

**Délai d'accès :** un mois maximum



### TARIF

---

- Intra-entreprise : session de formation (10 stagiaires maximum) sur devis
- Prise en charge OPCO possible



### INTERVENANT

---

- **Pascal PERCHERON**, Expert en Méthodes Commerciales <https://www.linkedin.com/in/pascalpercheron/>
- **CONTACT**
  - Marion MURAT 05.53.35.10.36 [contact@recrut-nouvelleaquitaine.com](mailto:contact@recrut-nouvelleaquitaine.com)



### LES + DE RECRUT' CONSEIL ET FORMATION

---

- L'expérience d'un acteur du recrutement généraliste sur le territoire
- Un accompagnement individualisé tout au long de la formation
- Un suivi en présentiel
- Un organisme de formation à taille humaine certifié Qualiopi

## NEWSLETTER

### Créez et développez un outil de conversion pour vos ventes



#### PUBLIC CONCERNÉ

---

Toute personne souhaitant développer un outil de communication digital adapté au ciblage des prospects.



#### PRÉ-REQUIS

---

Avoir un objectif de développement à moyen terme.

L'apprenant doit venir avec son PC et ses outils déjà en place : Réseaux Sociaux / Site Internet / Groupes de clients / Base de Données\*

\*Conformément au RGPD, l'entreprise participante reste maîtresse de ses données clients. Aucun transfert de données ou de copies n'est autorisé.



#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

---

**Les enjeux commerciaux de la Newsletter - Une journée pour créer et développer un outil commercial :**

- Définition des objectifs de la newsletter - Mise en place d'une stratégie temps/moyens - Maîtriser la Newsletter : Les statistiques pour définir votre ROI (Retour sur investissement) - Créez votre thématique et les sujets à exploiter - Définir un calendrier adapté à votre timing et aux thèmes abordés - Utiliser les techniques de rédaction et d'engagement - Développer les méthodes pour « remplir » sa mailing list – Le RGPD - Utiliser un auto-répondeur, outil de gestion de la mailing list - Plan d'action et tableau de bord pour une mise en œuvre immédiate



#### PROGRAMME DÉTAILLÉ

---

##### Séance 1 INTRODUCTION – 30 mn –

Tour de table des participants - Rappel du programme de la journée - Définition des attentes des participants

##### Séance 2 LA NEWSLETTER – PANORAMA – 30 mn

- Maîtriser les objectifs de la newsletter  
- Les ratios et statistiques de performance  
- BtoB / BtoC – Adapter sa stratégie  
- Définir ses objectifs de moyens

##### Séance 3 DEFINIR VOTRE STRATEGIE MEDIA – 1h

- Maîtriser les étapes d'une newsletter pour faire des ventes  
- Adapter votre newsletter à vos objectifs  
- Créer un schéma directeur et les thèmes à aborder - Définir un calendrier réaliste de votre Newsletter  
- Questions / Réponses

##### Séance 4 TECHNIQUES DE REDACTION – 2h

- Créer du contenu  
– Méthodes AIDA, PAS, DUR  
- Développer un plan de votre Newsletter - CHAT GPT, assistant de ressources  
- Maîtriser les techniques d'écritures : Le « hook », les phrase qui engagent, les mots qui percutent, les tournures interdites, l'entonnoir de vente  
- Questions / Réponses

##### Séance 5 MISE EN PLACE – De la théorie à la pratique – 2h

- Utiliser un auto-répondeur et les outils de gestion de la newsletter  
- Le RGPD et les règles à respecter  
- BONZAI.LOL : L'outil de gestion des infopreneurs pour un gain de temps maximum  
- GET RESPONSE : La plateforme adaptée à la gestion interne de vos bases de données  
- Utiliser les techniques de développement via les réseaux sociaux : Augmenter sa mailing list - Question / Réponse

##### Séance 6 CONCLUSION – 1h

- Tour de table et validation des attentes - Remise du dossier de mise en œuvre de votre Newsletter - Questions/Réponses

## ☆☆☆ MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

---

L'évaluation des compétences se fera par deux moyens :

- Lors de mises en situation, l'animateur vérifiera l'application des techniques présentées; par un quizz qui permettra d'évaluer le niveau de connaissance en amont et en aval de la formation : un court questionnaire sera adressé afin de mesurer la connaissance relative aux compétences en matière.

La satisfaction sera évaluée en deux temps :

- à chaud : mesure des réactions des participants à l'issue de chaque module :satisfaction, motivation, feedback sur le contenu ou l'expérience
- à froid : mesure de la satisfaction et de l'impact de la formation via un formulaire envoyé 15 jours après la fin de la formation

## VALIDATION DE LA FORMATION

---

- Certificat de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

## MODALITÉS

---

**Durée :** 7 h

**Horaires :** à définir

**Modalités :** La formation aura lieu en présentiel, dans les locaux fournis par l'entreprise cliente. Celle-ci mettra à disposition de l'animateur une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard et permettant de recevoir l'ensemble des stagiaires pour les temps de travail (PC portable, chaises et bureaux pour chaque stagiaire).

**Lieu :** en intra

**Accessibilité :** Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions permettre ainsi à vos collaborateurs de suivre la formation dans les meilleures conditions.

**Effectif :** 10 personnes maximum

**Date(s) :** à définir

**Délai d'accès :** un mois maximum

## TARIF

---

- Intra-entreprise : session de formation (10 stagiaires maximum) sur devis
- Prise en charge OPCO possible

## INTERVENANT

---

- **Pascal PERCHERON**, Expert en Méthodes Commerciales <https://www.linkedin.com/in/pascalpercheron/>
- **CONTACT** Marion MURAT 05.53.35.10.36 [contact@recrut-nouvelleaquitaine.com](mailto:contact@recrut-nouvelleaquitaine.com)

## LES + DE RECRUT' CONSEIL ET FORMATION

---

- L'expérience d'un acteur du recrutement généraliste sur le territoire
- Un accompagnement individualisé tout au long de la formation
- Un suivi en présentiel
- Un organisme de formation à taille humaine certifié Qualiopi

# Découvrez, perfectionnez, maîtrisez !

---

Les formations à la carte sont par définition sur-mesure. Elles permettent de vous initier, d'approfondir ou de vous perfectionner sur un sujet précis

Pratiques et professionnalisantes, elles s'organisent de la manière la plus adaptée à votre statut et à vos disponibilités.

Nos formations vous permettent d'obtenir efficacement la connaissance et la maîtrise d'une technologie ou d'un savoir-faire opérationnel spécifiques.

Elle vous offrent l'excellence ciblée, adaptée à votre besoin de compétences pour faire face aux évolutions des TPE/PME et des marchés.

D'une durée variant de 1 à 5 jours, nos formations à la carte vous accompagnent dans l'acquisition d'un savoir-faire opérationnel spécifique, de l'initiation à l'expertise sur l'ensemble de nos domaines de compétences.

Au plus près des besoins des entreprises, ce format permet de rencontrer des expert.e.s dans leur domaine, mais également des participant.e.s venant d'environnements professionnels très divers, propices aux échanges.

**Pour en savoir plus sur les formations à la carte n'hésitez pas à nous contacter !**

---

# QUI EST RECRUT' ?

Issu du groupe Claudette Intérim, ReCrut' a été créé en 2019 pour élargir le réseau et offrir des services formation, d'accompagnement R.H et de recrutement en CDD/CDI.

Le cabinet ReCrut' se distingue par son approche personnalisée et son engagement envers les employeurs, les chercheurs d'emploi et les stagiaires de ses formations.

Depuis 2019, ReCrut' est devenu un acteur majeur dans l'accompagnement des TPE et PME de notre territoire .

Pour compléter son offre RECRUT' se structure en devenant organisme de formation permettant aux entreprises locales de bénéficier de services complets en RH.

## Notre équipe

---



Frederic SUIRE

RESPONSABLE FORMATION

FORMATEUR T.R.E - 13 ANNÉES EN TANT QUE RESPONSABLE EMPLOI ET FORMATION POUR L'AOCDTF ET UN ORGANISME PRIVÉ. Il organise et dirige l'activité de RECRUT' FORMATION dans ses aspects pédagogiques, financiers, administratifs et logistiques.



Marion MURAT

REFERENTE ADMINISTRATIVE ET HANDICAP

CONSULTANTE EN RECRUTEMENT GESTIONNAIRE FORMATION Elle assure la gestion administrative, comptable et RH de l'organisme de formation, Elle a en charge le suivi qualité de nos actions de formation et est votre référente Handicap.



### Des formateurs expérimentés et spécialistes métier

Nos formateurs, sont tous expérimentés et spécialistes dans leur domaine. Ils ont une vraie passion de transmettre. Formés aux techniques d'ingénierie de formation et d'animation, ils conçoivent leurs formations, basées sur des cas réels et sur la compréhension des messages importants.

Lors de leurs interventions, les formateurs partenaires de RECRUT' s'engagent dans une relation de confiance avec les apprenants.

# Informations générales



## Notre démarche qualité

Chez RECRUT', nous comprenons l'importance de la qualité pour garantir la satisfaction de nos clients et contribuer à la notoriété de notre maison. C'est pourquoi nous avons mis en place une démarche qualité rigoureuse pour assurer la qualité de nos formations.

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, nous sollicitons nos partenaires pour réaliser des contrôles réguliers. Ces contrôles nous permettent d'identifier les domaines dans lesquels nous pouvons nous améliorer. Nous travaillons en étroite collaboration avec eux pour déterminer les meilleures pratiques et développer notre offre de formation.

Nous avons mis en place un système de suivi et d'appréciation pour mesurer la qualité de nos formations. Nous demandons à nos apprenants de nous évaluer et nous analysons les résultats pour progresser.

RECRUT'Formation est enregistrée en qualité d'organisme de formation N° 75.24.02487.24 auprès du préfet de région de Nouvelle-Aquitaine. La certification QUALIOPi répond parfaitement aux exigences de qualité stipulées dans le décret n° 2015-790 du 30 juin 2015.



Nous sommes référencable par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

Formations personnalisées et adaptées à des professionnels. Permet de bénéficier d'une prise en charge totale ou partielle des frais de formation

Rapprochez-vous de votre organisme collecteur en matière de cotisation de formation auquel votre entreprise est affiliée.

## RECRUT' et le handicap



Nous portons une attention particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap au sein de nos sessions. Marion MURAT notre référente handicap, sera l'interlocutrice privilégiée à ce sujet.

Nous avons mis en place une procédure formalisée pour l'accueil de personnes en situation de handicap dans le cadre des formations que nous réalisons. Cette procédure précise les règles internes de fonctionnement.

Vous pouvez contacter Marion par mail :  
[m.murat@recrut-nouvelleaquitaine.com](mailto:m.murat@recrut-nouvelleaquitaine.com)

## Confidentialité et respect du RGPD

Notre organisme de formation s'engage à considérer comme confidentiel et entrant dans le champ du secret professionnel auquel elle est tenu les informations de toute nature relative aux activités des entreprises et aux personnels qui suivent une formation, que l'exécution de sa mission l'amènera à connaître .

Conformément au RGPD, tous stagiaires en formation dispose d'un droit d'accès de modification d'opposition et de suppression des données les concernant en nous envoyant un mail à :

[contact@recrut-nouvelleaquitaine.com](mailto:contact@recrut-nouvelleaquitaine.com) avec comme objet : RGPD formation

# Droits et devoirs aux participants de RECRUT' Formation

**POUR RÉPONDRE AUX DISPOSITIONS ET OBLIGATIONS DU DÉCRET N° 2015-790 DU 30 JUIN 2015 RELATIF À LA QUALITÉ DES ACTIONS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE, L'ÉTABLISSEMENT S'ENGAGE À :**

- Prévenir les participants de la date, du lieu exact et des horaires de la formation,
- Convoquer les participants en temps et heure et en bonne et due forme,
- Remettre aux participants le Règlement Intérieur relatif aux conditions de fonctionnement de la formation et de leurs Droits et Devoirs,
- Fournir aux participants le programme de la formation pour laquelle ils sont requis,
- Indiquer aux participants l'obligation qu'ils ont de :

- Signer les feuilles d'émargement,
- Remettre à l'intervenant la fiche d'évaluation complétée.

- Indiquer les coordonnées de la personne chargée des relations avec les participants,
- Délivrer aux participants les certificats de réalisation, préalablement envoyés par RECRUT,

« Apprendre, c'est se retrouver. »  
Malcolm de Chazal



Votre partenaire formation



20 Place Francheville – 24000 PERIGUEUX

Tél. : 05.53.35.10.36

Siret : 8529302100019 – APE : 7022Z

NUMÉRO DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ 75.24.02487.24



Scannez le QR CODE et  
découvrez nos offres d'emploi sur  
[www.recrut-nouvelleaquitaine.com](http://www.recrut-nouvelleaquitaine.com)

