

Séminaire annuel - 4 septembre 2026 – Rennes

Comment relancer la dynamique commerciale
Par la prescription / recommandation ?

Transcription directe des fiches

Liste des Premiers pas des membres du groupe

- *Je communique sur Trajectoire sur mon compte LinkedIn*
- *Je sollicite mes anciens bénéficiaires pour un avis LinkedIn*
- *J'invite mes prescripteurs habituels à déjeuner*
- *J'invite mes anciens clients à évaluer leur BC sur le CPF*
- *Je planifie des temps de « prospection » sur mon agenda*
- *Je crée un collectif pour écrire un processus de démarchage RH pour les entreprises locales. (Ancrage Local)*
- *Go ! Je me lance dans la création des « adresse Google » par site de consultant.*
- *Je mets à jour les chiffres clés sur le site Internet.*
- *J'initie un tête-à-tête avec Aquila RH pour un référencement entreprise, dès lundi dans le but de faire agir notre répertoire commun*
- *Je communique avec mon réseau : je contacte 3 personnes de mon réseau : « C'est la rentrée ... » « Tu connais qq qui a besoin de réfléchir ? »*
- *Je m'occupe de ma com LinkedIn et je relance mes prescripteurs.*
- *Je donne des « cartes de visites voyageuses ».*
- *Je contacte mes anciens bénéficiaires pour une vidéo de témoignage sur le bilan.*
- *Je refais mon Pitch pour mon réseau d'affaire et je présente mon activité de consultante en bilan de compétences.*
- *Je constitue un groupe de travail afin de construire les argumentaires selon mes cibles (CEP, RH, ...)*
- *Je contacte Céline (une consœur Prescriptrice) et je commande des cartes de visite.*

QUESTION 1

Concrètement, qu'est-ce qui fonctionne déjà aujourd'hui, pour moi ?

- Des personnes : Les anciens bénéficiaires, l'entourage des bénéficiaires, ... Ma coiffeuse, ma thérapeute, mon médecin généraliste, un kinésologue, un praticien bien-être.... les gens qui me connaissent bien. Ils connaissent ma posture professionnelle, Ma personnalité, activités complémentaires.
- Mon réseau professionnel (collègues, clients, connaissances pro), mon réseau personnel, mon réseau social, mon réseau professionnel. Le réseau très proche des personnes avec qui je partage mes locaux.
- Des professionnels de l'accompagnement à l'emploi que j'ai rencontré : l'APEC,
- Des actions réalisées pour rencontrer des prospects : Une publication dans le magazine local.
- Des ateliers découverte gratuits, ...
- Reco depuis un an et demi : échange avec le client en clôture. Je lui demande « qu'est-ce qui a bien marché ? ». « Est-ce que vous pourriez me recommander ? » Ça nécessite de peaufiner la clôture.
- Je suis en lien avec 1CEP et avec un référent DREETS
- Plutôt des prescriptions dans mon secteur d'activité (intermittent, artiste, organismes culturels)
- Avis Google / inscription APEC, Rennes métropole / des pairs sur LinkedIn / le site internet/ des relations dans mon autre activité / un réseau d'affaires / Au sein de Trajectoire
- J'ai une excellente prescriptrice. Une psychomotricienne qui accompagne autour de l'anxiété au travail et du Burn Out. Pluridisciplinaire paramédical / santé mentale.
- Déjeuner → ne pas convaincre → ne pas perdre d'énergie → juste partager
- Le réseau BNI : recommandations en entreprises entre professionnels.
- Les feedbacks positifs d'anciens bénéficiaires de bilan de compétences → recommandations
- APEC, Formateurs, ancien réseau pro, France travail, CLPS, avis Google.
- Avis Google, pub » // Linked In.
- Activation de son ancien réseau professionnel, nourrir le lien (déjeuner)
- Demande à ? pour une mise en contact
- Petits contacts entretenus (Présence d'esprit)
- Aller chercher des prescripteurs (médecins / Psy / Conseillère bancaire / Assureur / Coiffeur / Kiné /...)

QUESTION 2 **Qu'est-ce qui manque ?**

- Des chiffres sur le site (taux de satisfaction) + Partenaires
- Motivation : démarche d'activation de réseau
- Communiquer sur réseau (LinkedIn)
- Référencement organisme
- Qualité argument accompagnement (valorisation)
- Google/ Trajectoire
- Démarches RH entreprises (grandes entreprises)
- Veille légale, droits / financement (au fil de l'eau)
- Fiches mémo : arguments Primo
- Réflexion collective
-
- Difficulté à se mettre en avant, A Osez parler de ce que je fais → Bilan de compétences (Reflexe au niveau du réseau)
- Osez l'opportunisme auprès des professionnels de santé du coiffeur etc.
- Des outils : carte de visite / vidéos ...
- Avoir une adresse Google, Développer la visibilité
- Valorisation du bilan de compétences par des témoignages clients passés.
- Des points de contact : CEP RH APEC ...
- Des actions dirigées pour se prescrire
-
- Prescripteur CSP → Information écrite Plaquette / aspect financier
- Listing DREETS → référencement à effectuer (???pas fait)
- Pousser la porte des Entreprises → Contact services RH ou Présentation à l'ANDRH
- Oser se lancer dans la Prospection (collective) des entreprises
- Trouver comment créer du lien avec le prescripteur et se faire connaître personnellement ?
- Se regrouper par petits territoire (venir à deux par exemple) → partenariat
- Prendre le temps & programmer / planifier.
- Un nom qui donne envie de ????
-
- Tissage avec des professionnels (psychomotricienne) maillage
- Des entreprises « partenaires »
- Une « stratégie » dans l'entreprise
- Outil de présentation du bilan pour le service RH → un outil interne RH
- Une stratégie de com' contemporaine (Format vidéo court). Forme et fond avec ligne éditoriale.
- Travail auprès des CEP en demandant un entretien ??? pour comprendre comment ça fonctionne)
- Maillage via synergie consultants → réunions information
- Témoignages anciens bénéficiaires
- Présence dans les salons / forums de l'emploi / Forum économique / Nuit de l'orientation
- Google My Business par ville (et pas que Rennes)

QUESTION 3

Quelles actions concrètes puis-je engager, dès lundi & avec détermination

- Planifier un créneau à personnaliser dans mon agenda
- Et des pages Google par ville
- Relancer un carrousel client
- Processus démarche RH avec les entreprises locales
- Référencement organismes inscripteurs : APEC, ANFH, DREETS, ...
- Réseaux sociaux.

Et construire un collectif pour écrire un processus d'ANCRAGE LOCAL :

➔ Démarchage »RH« des entreprises locales

- Rédaction d'un carrousel trajectoire sur LinkedIn
 - Reparticiper à mon réseau d'affaires en parlant des bilans de compétences
 - Finaliser les fiches GMS GMB OMB (???) Par consultant.
 - Démarcher les CEP xxxxx ??? un argument commun (CEP / RH)
 - Identifier les cibles RH
 - Constituer des groupes de réflexion : trouver un format à 2 personnes pour aller vendre ou démarcher.
 - Groupe de travail lié aux manifestations autour des acteurs de l'emploi.
 - Développer les outils plaquettes ??? qui a des compétences
 - Contacter mes anciens bénéficiaires pour une vidéo témoignage ➔ réseaux sociaux.
-
- Valorisation le chiffre sur le site internet ➔ mise en avant de la qualité / sur mesure / de la personnalisation / Maillage territorial
 - Stratégie de visibilité : LinkedIn carrousel / communication plus fréquente/ participation à des événements de prescripteurs : salon de l'emploi 24 h pour l'emploi et la formation début septembre
 - contact avec des services RH
- SMS à 3 personnes : « Tu connais quelqu'un qui aurait besoin d'un bilan de compétences ? »
-
- Campagne de prospection Au sein de trajectoire pour démarcher les entreprises
 - contacter son réseau pour parler du bilan de compétences
 - Identifier un prescripteur potentiel (Psy, médecin, CEP, ...)
 - Amener les entreprises qui ont la taille voulue sur le site (Chiffre des taux de satisfaction et nombre de bilans)
 - Infos collectives sur territoire avec représentation de consultants (consultation)
 - Lister les événements et salons
 - Définir les moyens en face de chaque action.

Quel sera mon premier pas élégant ?

CREATION D'UN GT

Referencement pro-actif institutionnels + E

Inviter mes proches à rejoindre.

Communication Réseau sociale SUR TRAJECTOIRE LKD

Solliciter mes anciens collègues pour un entretien

Rassemblement un collectif pour écrire un processus de démarchage RH Entreprises locales (Ancrage local)

Inviter la clientèle à évaluer le service

Créer et Construire un collectif pour écrire un processus de démarchage "RH" Entreprises locales.

Ancrage local

MAT site internet Trajectoire chiffres clés

GO Adhérer Google / site consultant

Planifier un temps "Prospection" dans mon agenda

Intégrer un TAT -> Aquila RH pour présenter entreprise des lundi -> faire copie notre première communication

Communiquer à son réseau

Coste de visite voyageuse

Coste "directif"

Relance prospectus "pro"

1.5M\$ "C'est de l'argent. Tu comas qqln?"

mobilité de mes nouvelles Carte de intts

Contacter 3 personnes de mon réseau -> "c'est de l'argent..." "qqln?" "besoin de réfléchir?"

Com linkedin

Relance prospectus

SE RAPPELER AU BON SOUVENIR DE NOS ANCIENS BÉNÉFICIAIRES - (VOEUX - RENTRÉE...)

Contacter mes anciens bénéficiaires par vidéo de témoignage sur le bien.

Refaire mon pitch pour mon réseau d'affaires pour présenter avec compétence de consultant on bilan de compétence

Contacter un groupe de travail afin de construire les arguments selon les cibles - CEP - RH ...

Contacter Céline (conseillère professionnelle)

Commander des Carte de visite