Étude de cas :

Réseau de mandataires spécialisé sur une niche de l’immobilier

Pack : Développement réseau
Modules 1, 2, 3, 5, 7



Marija Perez
Fondatrice Connect’Sens

Le contexte

Le réseau souhaite accélérer son développement tout en préservant la qualité de son accompagnement.

Son recrutement reste complexe et sa valeur ajoutée insuffisamment visible auprès des candidats.

L’objectif

Renforcer l’attractivité, structurer son parcours recrutement et mobiliser ses mandataires pour soutenir sa croissance.

L’accompagnement
Pack Développement Réseau

Module 1 : Définir son CAP et ses priorités

Analyse approfondie de l’activité, de l’organisation et des ressources avec le COMEX pour préciser les besoins et les conditions de croissance. Formalisation des priorités et d’une feuille de route partagée.

L’accompagnement
Pack Développement Réseau

Module 2 : Clarifier le positionnement et la proposition de valeur

Refonte de la plateforme de marque employeur avec l’équipe marketing : clarification des profils cibles, de la proposition de valeur, des messages et canaux. Structuration d’une stratégie de communication adaptée aux candidats recherchés.

L’accompagnement
Pack Développement Réseau

Module 3 : Améliorer le parcours candidat

Cartographie du parcours, du premier contact à l’engagement, pour améliorer l’expérience et faciliter la décision.

Optimisation des canaux, du suivi et des passages de relais entre les équipes.

L’accompagnement
Pack Développement Réseau

Module 5 : Mobiliser les relais de recrutement

Lancement d’un programme de parrainage structuré : rôles, règles, engagements et modalités de gratification. Définition du cadre d’animation et d’accompagnement des parrains et de leurs filleuls.

L’accompagnement
Pack Développement Réseau

Module 9 : Piloter et automatiser le recrutement

Examen des données et consolidation des outils de pilotage avec le CTO. Structuration des indicateurs et automatisation des séquences de suivi du parcours candidat.

Le résultat

Le passage d’une activité de recrutement à une stratégie d’acquisition d’indépendants intégrée à la stratégie business du réseau, mesurable et capable de soutenir l’accélération de son développement.

Pour finir, des feedbacks qui font chaud au coeur ❤️

Cet accompagnement nous a permis de relier pleinement le recrutement à notre stratégie de développement. Nous avons désormais un cap clair, des équipes mieux coordonnées et des outils concrets pour accompagner notre croissance.

— La direction du réseau



Hello !
Je suis Marija Perez,
Fondatrice de Connect’Sens.

J’accompagne les dirigeants d’entreprises, les directeurs d’agences et les indépendants à faire du recrutement un levier de développement intégré à leur stratégie business.

Avec Connect’Sens, je relie positionnement, acquisition de talents et engagement des équipes pour soutenir une croissance durable.

Parlons de votre projet
marija.perez@connectsens.