

Créer et développer son réseau de franchise

La franchise, une stratégie de développement adaptée à votre projet : fondamentaux et développement opérationnel.

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Créateurs d'entreprise indépendants voulant créer un réseau de distribution
- Futurs réseaux en construction
- Réseaux succursalistes souhaitant poursuivre leur développement en franchise...
- ...

Prérequis

- Aucun pré-requis nécessaire

Objectifs pédagogiques

- Définir la franchise en tant que stratégie commerciale et déterminer si votre concept est "franchisable"
- Maîtriser les différentes méthodes de développement et décider de la stratégie la plus adaptée à votre projet
- Structurer le développement et l'animation du réseau et en mesurer les impacts financiers et opérationnels

Contenu de la formation

- Les fondamentaux de la franchise
 - Les différentes formules de partenariat
 - Les avantages et exigences du système
 - Les droits et les devoirs de chaque partenaire
 - Le cadre juridique (information pré-contractuelle) et les clauses essentielles d'un contrat de franchise
- Etapes du développement
 - Les pré-requis au développement
 - Les différentes méthodes et stratégies de développement
 - Les conséquences organisationnelles et financières de la stratégie choisie
- Construction du plan de développement
 - Modèle économique franchiseur et franchisé
 - Paramètres à prendre en compte
 - Business plan du développement
 - Implications sur le contrat de franchise
- De la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle
 - Outils et procédures pratiques du développement
 - Anticipation des moyens humains et financiers
 - Organisation de l'animation

Organisation de la formation - Formation en présentiel

Equipe pédagogique

M. FLECHE Boris

Académie de la Franchise - EURL FFF Services

29 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Email: b.fleche@franchise-fff.com

Tel: +33153752225



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales .
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Indicateur de résultats

Taux de satisfaction des participants

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

9.8

Contenu de la formation 9.7

Déroulement de la formation 9.6

Efficacité de la formation 9.7

Note générale de la formation ? 9.6

Organisation de la formation 9.7

Préparation de la formation 9.9

Qualité de l'animation (formateur(s) et/ou formatrice(s)) 10.0

Qualité de l'animation (formateur(s) et/ou formatrice(s)) 9.8

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

8.3

Impact de la formation 8.3

Lieu de la formation

Fédération française de la franchise 29 boulevard de Courcelles 75008 Paris

Délai d'accès :

5 jours

Modalités et délai d'accès à nos formations

Retrouvez toutes nos informations sur [la page dédiée de notre site internet](#)

Vous êtes en situation de handicap ?

Nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions évaluer ensemble vos besoins et prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Merci de nous contacter par téléphone au 0153752225 ou par mail à b.fleche@franchise-fff.com

Dernière mise à jour : 23/08/2024