Académie de la Franchise - EURL FFF Services
29 Boulevard de Courcelles
75008 PARIS
Email: b.fleche@franchise-fff.com
Tel: +33153752225

Métier "Développeur de réseau"

Développement des compétences clés du métier.

Module 1 - Le métier de développeur, l'organisation et la stratégie du réseau

Module 2 - Les étapes d'un projet de développement

Durée: 30.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- (Futurs) Développeurs de réseau
- Jeunes franchiseurs
- (Futurs) Directeurs de réseau
- Toute personne impliquée dans le développement d'un réseau

Prérequis

- Aucun pré-requis nécessaire

Objectifs pédagogiques

- Mettre en œuvre les connaissances techniques et développer les outils nécessaires à l'accomplissement du métier de développeur de réseau de franchise
- Comprendre et mettre en œuvre la stratégie de développement d'un réseau
- Être manager de projet et accompagner le futur franchisé dans sa démarche

Contenu de la formation

- Le commerce contractuel
  - Le contexte économique de la distribution en France et de la franchise en particulier
  - Les différents types de relations contractuelles
  - Les fondamentaux de la franchise
- Les fondamentaux de la franchise
  - Le profil, rôle et missions du développeur
  - Sa place dans l'entreprise franchiseur
  - Les moyens, outils (administratifs, financiers, humains, ...) à disposition
- Le réseau et son développement
  - Les stratégies de développement (méthodes, objectifs)
  - Le développeur, porte-parole de son enseigne (outils de communication externe, présentation du réseau au candidat, le «pitch» commercial, les informations clés, ...)
- Le candidat
  - Le profil type
  - Le sourcing (médias, salons, ...)
  - Le process et les outils de qualification
  - Les rétroplannings (de recrutement, d'ouverture)
- L'emplacement
  - La recherche immobilière (prospection, acteurs, ...)

Académie de la Franchise - EURL FFF Services
29 Boulevard de Courcelles
75008 PARIS
Email: b.fleche@franchise-fff.com
Tel: +33153752225

- Le cahier des charges du local
- Le géomarketing (zonification, étude de marché, logiciels)

- Le financement
  - Le montage économique du dossier (principe comptable, ratios sectoriels, ...)
  - Le budget prévisionnel
  - Le dossier bancaire (contrat cadre, conditions d'emprunt, ...)

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
M. FLECHE Boris

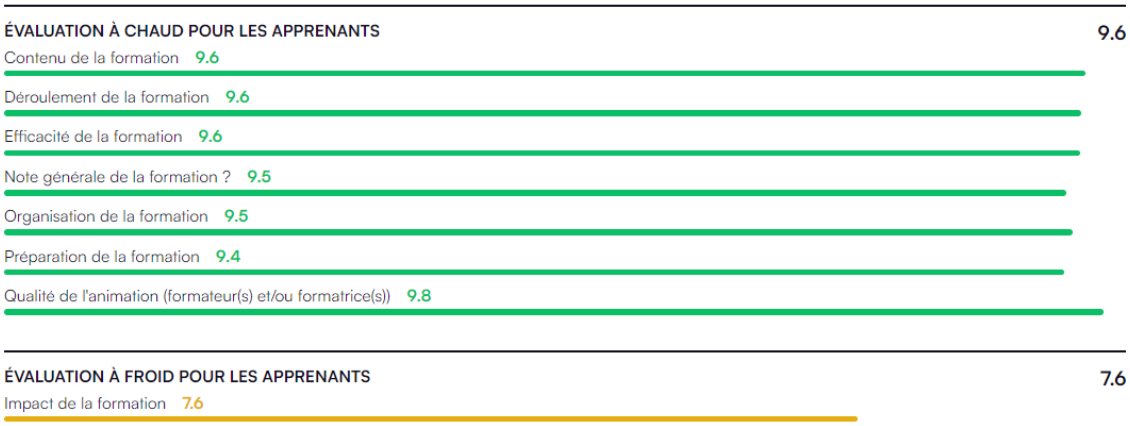
Moyens pédagogiques et techniques

- 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 ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Indicateur de résultats
Taux de satisfaction des stagiaires.



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