



LES CLÉS DE LA TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE AUX FRANCHISES

Maintenir la confiance des franchisés en optimisant communication et formation

OBJECTIFS

- Maîtriser les grandes composantes de la communication et de la transmission du savoir aux franchisés tout au long du contrat
- S'adapter à l'évolution technique, psychologique et comportementale du franchisé

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux franchiseurs, directeurs de réseau, animateurs de réseau, responsables communication, fonctions supports (technique, finance, marketing, RH....)

PROGRAMME

La communication aux franchisés

- Les composantes de la communication et les principes de la communication efficace
- Les registres de communication naturelle de chaque participant
- Les quatre styles de discours selon le comportement des franchisés
- La personnalisation de la relation avec les franchisés
- Les différents types d'entretiens individuels avec les franchisés (recadrage, suivi, évolution, négociation, coaching)
- L'animation collective d'un groupe de franchisés ou la conduite de réunion

La formation des franchisés

- L'attente des franchisés par rapport à la formation
- Transmission du savoir et du savoir-faire comme fondement de la relation franchiseur franchisé
- Les clefs de la transmission du savoir, du savoir-faire, de l'adhésion, de la confiance
- Transmettre le changement
- Faire vivre un groupe de stagiaires franchisés, favoriser les échanges, maîtriser les moments difficiles

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une alternance entre phases de réflexion, exercices pratiques et mises en situation
- Un diagnostic du registre de communication de chaque participant

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
2 jours

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :

- 800€ HT (960€ TTC)
pour les adhérents à la FFF
- 1000€ HT (1 200€ TTC)
pour les non adhérents

Contact :
Boris Flèche :
b.fleche@franchise-fff.com

ou sur le site :
www.formation-franchise.com

DATES

- 18 et 19 avril 2019
- 6 et 7 novembre 2019