



DÉVELOPPEUR DE RÉSEAU

Développement des compétences clés du métier

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux (futurs) développeurs de réseau, jeunes franchiseurs, (futurs) directeurs de réseau et à toute personne impliquée dans le développement d'un réseau.

PROGRAMME

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

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

Le métier de développeur

- 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, ...)

Module 2 - Les étapes d'un projet de développement

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, ...)
- 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, ...)

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une vision complète du métier
- Des outils opérationnels pour une utilisation directe
- Des jeux de rôles et mises en situation de recrutement



MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
4 jours (2 modules de 2 jours)

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :

- 1 500€ HT (1 800€ TTC)
pour les adhérents à la FFF
- 2 000€ HT (2 400€ TTC)
pour les non adhérents

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

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

DATES

- **Promo 8**
Session 1 : 16 et 17 mai 2019
Session 2 : 20 et 21 juin 2019
- **Promo 9**
Session 1 : 10 et 11 octobre 2019
Session 2 : 14 et 15 novembre 2019