



CRÉER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE FRANCHISE

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

OBJECTIFS

- Comprendre la franchise en tant que stratégie commerciale et déterminer si votre concept est franchisable
- Connaître 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

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux créateurs d'entreprise, indépendants voulant créer un réseau de distribution, futurs réseaux en construction, jeunes réseaux en développement, réseaux succursalistes souhaitant poursuivre leur développement en franchise...

PROGRAMME

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

Étapes 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 oeuvre opérationnelle

- Outils et procédures pratiques du développement
- Anticipation des moyens humains et financiers
- Organisation de l'animation

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les éléments clés pour comprendre la franchise et le métier de franchiseur
- La mise en perspective de son projet en franchise



MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
3 jours

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :
■ 1 500€ HT (1 800€ TTC)

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

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

DATES

- 11, 12 et 13 février 2019
- 15, 16 et 17 avril 2019
- 3, 4 et 5 juin 2019
- 23, 24 et 25 septembre 2019
- 25, 26 et 27 novembre 2019