



ORGANISER ET PILOTER LE MANAGEMENT DE SON RÉSEAU

*Les outils techniques et organisationnels comme
leviers de management*

OBJECTIFS

- Accompagner les franchiseurs dans la mise en place de leur structure opérationnelle
- Leur donner les outils nécessaires pour anticiper, gérer et manager l'évolution de leur réseau et de leurs franchisés

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux responsables de réseaux, responsables de projet franchise, directeurs franchise de réseaux en création ou en développement

PROGRAMME

L'organisation de l'animation

- Place du service animation dans l'organigramme
- Construction du service animation (anticipation, croissance, coût)
- Rôles et missions de l'animation
- Les métiers de l'animateur
- Les outils de l'animateur (visites, réunions, formation, ...)

Les outils de mesure de la performance

- Tableaux de bord, fiche de visites, outils de contrôle...

Les instances de dialogue

- Les différents types d'instances de dialogue : définition et caractéristiques
- Les instances de dialogue comme outil de management
- Priorité de mise en place, les nécessaires et les optionnelles

La compréhension des cycles de vie d'un réseau

- Du jeune réseau au réseau mature : les grandes étapes de développement d'un réseau
- Les implications managériales de l'évolution du réseau
- Le contrat psychologique et les événements rupture dans la vie d'un réseau
- Le parcours du franchisé dans son réseau et ses besoins

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une liste complète des indispensables au management de réseau
- Étude et utilisation d'outils managériaux adaptés
- L'expérience professionnelle et de terrain du formateur et les nombreuses illustrations pratiques



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

- 27 et 28 mai 2019
- 8 et 9 octobre 2019