



RECRUTEMENT, INTÉGRATION ET ÉVOLUTION DES FRANCHISÉS

Analyser, prédire, gérer le comportement de vos franchisés

OBJECTIFS

- Acquérir les clefs de lecture du comportement du franchisé depuis le recrutement jusqu'au renouvellement du contrat
- Anticiper les phases d'évolutions psychologiques et comportementales du franchisé et leurs conséquences dans la relation interpersonnelle et contractuelle

CETTE FORMATION S'ADRESSE

- Aux développeurs, animateurs, directeurs réseaux, jeunes franchiseurs

PROGRAMME

Le recrutement :

Discerner :

- Les aptitudes à entreprendre en franchise
- Les aptitudes au métier
- Prédire le comportement court, moyen, long terme dans l'enseigne
- Composantes psychologiques rédhitoires pour la franchise

L'acquisition du savoir-faire :

- Les modes d'intégration et d'apprentissage par profil :
- Les phases critiques de l'acquisition du savoir-faire
- « L'interdépendance » et l'indépendance
- Le rapport au temps

Evolution et émancipation

- Performances et modification du sentiment d'appartenance
- Les premiers signes de frustrations et désirs d'évolutions
- Les composantes prédictives des profils conflictuels et des profils exemplaires
- L'ouverture en multi-sites

Au bout du contrat

- Négociations et rapports de forces
- Renouvellement ou sortie
- Profil psychologique des franchisés multi-sites

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- L'animation s'appuiera sur des exercices et des échanges entre participants, ainsi que sur l'apprentissage de certains outils de discernement.

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :

2 jours

Lieu :

FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :

- 800€ HT (960€ TTC)
pour les adhérents à la FFF
- 1 000€ 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

- 21 et 22 février 2019
- 26 et 27 septembre 2019