



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 rédhitratoires 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

- 19 et 20 février 2020

FFF Services

Eurl au capital de 7622,45 euros

Siret : 3515267850040

29, bd de Courcelles 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous

le numéro 11 75 153 33 75 auprès du

préfet de la région Ile de France



Programme détaillé de la formation

« Recrutement, intégration et évolution des franchisé(e)s »

Analyser, prédire, gérer le comportement de vos franchisé(e)s.

Intitulé de la formation : « Recrutement, intégration et évolution des franchisé(e) »

Public visé : cette formation s'adresse aux développeurs, animateurs, directeurs réseaux, jeunes franchiseurs.

Prérequis : aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée : 2 jours – 14 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issu de la formation, le stagiaire sera capable d' :

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

Moyen pédagogiques, technique et d'encadrement :

- 1. Techniques et méthodes utilisées** : Formation en salle. Plusieurs techniques et méthodes sont utilisées pour aider les stagiaires à progresser.
 - Echange sur les attentes personnelles
 - Echange entre les stagiaires sur leurs pratiques et expériences du métier
 - Mises en situation
 - Jeux de rôle
 - Outils de discernement
- 2. Moyens techniques** : Salle dédiée suffisamment spacieuse pour les jeux de rôle et de travail par groupe, ordinateur et vidéoprojecteur, paperboard. Mise à disposition des supports et outils en version numérique (+ papier sur demande).
- 3. Formateur** : Intervenant depuis 1996 auprès des réseaux de franchise, il réalise notamment des "études typologiques du franchisé par entreprise, activité, produit", valide le recrutement des franchisés, conseille les dirigeants de réseaux dans la gestion des conflits et les questions de ressources humaines en général. Il est également membre du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise.

- 4. Modalités de sanction :** Attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

Programme :

Jour 1

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 rédhibitoires 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

Jour 2

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 :

- Des jeux de rôle et mise en situation pour accompagner la théorie
- Apprentissage de certains outils de discernement

Lieu : Fédération française de la franchise – 29 Boulevard de Courcelles 75008 PARIS

Tarif : 1000 € HT ou 800 € HT pour les réseaux adhérents FFF

Formateur : M. François PELTIER

Nombre maximum de participants : 8