



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 10**
Session 1 : 14 et 15 mai 2020
Session 2 : 25 et 26 juin 2020
- **Promo 11**
Session 1 : 8 et 9 octobre 2020
Session 2 : 19 et 20 novembre 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



**L'ACADÉMIE DE
LA FRANCHISE**

Programme détaillé de la formation

« Développeur de réseau »

Intitulé de la formation : Cycle « Développeur de réseau »

Public Visé : 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.

Pré-requis : Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la formation Cycle « Développeur de réseau ».

Durée : 4 jours – 30 Heures

Objectifs pédagogiques : A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

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

Moyen pédagogiques, technique et d'encadrement :

- 1. Techniques et méthodes utilisées :** Formation en salle. De nombreuses techniques et méthodes sont utilisées pour aider les stagiaires à progresser.
 - Jeux de rôle individuel
 - Jeux de rôle en équipe
 - Mises en situation
 - Echange sur les attentes personnelles
 - Echange entre les stagiaires sur leurs pratiques et expériences du métier
- 2. Moyens techniques :** Salle dédiée suffisamment spacieuse pour les jeux de rôle et de travail par groupe, ordinateur et vidéoprojecteur et paperboard. Mise à disposition des supports et outils en version papier + numérique.
- 3. Formateur :** Le formateur est issu des réseaux de franchise et a une grande expérience de terrain. Il dirige maintenant un cabinet de conseil qui accompagne les réseaux de franchise dans leurs problématiques liées au développement, au management et à l'animation de réseau. 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 / Contenu :

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

Suivi et évaluation :

- Questions orales
- Signature d'une feuille d'émargement
- Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation

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

Tarif : 2000 € HT ou 1500 € HT pour les réseaux adhérents FFF

Formateur : M. Laurent DELAFONTAINE

Nombre maximum de participants : 8