



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 octobre 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

« Organiser et piloter le management de son réseau »

Les outils techniques et organisationnels comme leviers de management.

Intitulé de la formation : « Organiser et piloter le management de son réseau »

Public visé : cette formation s'adresse aux responsables de réseaux, responsables de projet franchise, directeurs de réseaux de franchise en création ou en développement.

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

Durée : 2 jours – 14 heures

Objectifs pédagogiques :

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

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

- Définir le métier d'animateur ainsi que sa « boîte à outils »
- Identifier les mesures de la performance d'un réseau
- Construire et organiser l'animation de son réseau
- Construire les différentes instances de dialogue
- Comprendre les cycles de vie d'un réseau

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
 - Exercice d'analyse des pratiques terrain
 - Mises en situation
 - Etude de cas
- 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 papier + numérique (sur demande).

- 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 :

Jour 1

- 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
 - ...

Jour 2

- 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
- Etude et utilisation d'outils managériaux adaptés
- L'expérience professionnelle et de terrain du formateur et les nombreuses illustrations pratiques

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

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

Formateurs : M. Laurent POISSON

Nombre maximum de participants : 8