



## 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 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

#### 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](http://www.formation-franchise.com)

### DATES

- 29 et 30 avril 2021

## 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