



ANIMATEUR DE RÉSEAU

Identification et développement des compétences clefs du métier d'animateur.

Formation certifiante (Certificat Professionnel ^{CP}_{ffp})

OBJECTIFS

- Forger les participants à l'analyse ainsi qu'à l'élaboration d'outils, de méthodes et de plans d'actions indispensables dans l'accomplissement des différentes missions de l'animateur
- Formaliser l'approche multi-facettes du métier d'animateur

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux animateurs de réseaux de franchise déjà en poste, futurs animateurs ou animateurs de succursales qui évoluent vers une fonction franchise ou tout autre personne en charge de l'animation des franchisés.

L'obtention du Certificat Professionnel est conditionnée par une note minimale aux différents contrôles et travaux, une expérience commerciale et en management est toutefois recommandée pour y prétendre.

PROGRAMME

Session 1 Les fondamentaux fonctionnels et opérationnels de la franchise

- Présentation des basiques de la franchise
- Le rôle et le métier de l'animateur
- Les aspects juridiques
- Organisation et place de l'animateur
- Rôle, mission et exigence du métier
- Cycles de vie des réseaux

Session 2 - Les outils de pilotage et de contrôle de l'animateur de réseau

- Les outils d'animation
- Les outils de contrôle
- Les outils financiers
- Les outils de diagnostic
- Les outils de formation

Session 3 - Les bases relationnelles et collectives de l'animateur de réseau

- Les leviers de la motivation
- Les différents styles de management
- Attitudes et comportements
- L'assertivité
- Attitude empathique et écoute active
- Les composantes du management
- Le management participatif et le co-développement

→ Suite



MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
10 jours

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :

- 3 500€ HT (4 200€ TTC) pour les adhérents à la FFF
- 5 000€ HT (6 000€ TTC) pour les non adhérents

Contact :
Boris Flèche :
b.fleche@franchise-fff.com

ou sur le site :
www.formation-franchise.com

DATES

- **Promo 26**
Session 1 : 2 et 3 février 2021
Session 2 : 2 et 3 mars 2021
Session 3 : 6 et 7 avril 2021
Session 4 : 18 et 19 mai 2021
Session 5 : 8 et 9 juin 2021
- **Promo 27**
Session 1 : 14 et 15 sept. 2021
Session 2 : 12 et 13 oct. 2021
Session 3 : 16 et 17 nov. 2021
Session 4 : 14 et 15 déc. 2021
Session 5 : 11 et 12 janv. 2022



ANIMATEUR DE RÉSEAU

PROGRAMME (suite)

Session 4 - Communication et organisation

- Les grandes lois de la communication
- Motivation et stress positif
- Manager le changement
- Comportements verbaux et non verbaux
- Mener un entretien en face à face
- Mener une réunion

Session 5 - Mise en pratique de problématiques spécifiques : gestion du temps, tensions, coaching...

- Gestion du temps
- Gestion des priorités
- Gestion des tensions
- Devenir un leader
- De leader à coach

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Un programme conçu de manière modulaire et progressive afin de concilier objectifs pédagogiques et contraintes organisationnelles des réseaux
- Un nombre restreint de participants (maximum 8) pour un maximum d'interactivité
- De nombreux partages d'expériences et de vécus du terrain entre les participants et les intervenants
- L'utilisation de différentes techniques telles que les tests individuels, comportementaux, d'assertivité, jeux de rôle, mises en situation, exercices d'analyse sur le terrain
- Un questionnaire d'évaluation des compétences clefs de l'animateur
- La présentation d'un plan de progression personnel en fin de cycle

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
10 jours

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :

- 3 500€ HT (4 200€ TTC)
pour les adhérents à la FFF
- 5 000€ HT (6 000€ TTC)
pour les non adhérents

Contact :
Boris Flèche :
b.fleche@franchise-fff.com

ou sur le site :
www.formation-franchise.com

DATES

- **Promo 26**
Session 1 : 2 et 3 février 2021
Session 2 : 2 et 3 mars 2021
Session 3 : 6 et 7 avril 2021
Session 4 : 18 et 19 mai 2021
Session 5 : 8 et 9 juin 2021
- **Promo 27**
Session 1 : 14 et 15 sept. 2021
Session 2 : 12 et 13 oct. 2021
Session 3 : 16 et 17 nov. 2021
Session 4 : 14 et 15 déc. 2021
Session 5 : 11 et 12 janv. 2022

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

« Animateur de réseau »

Formation certifiante : certificat CP-FFP

Intitulé de la formation : Cycle « Animateur de réseau »

Public Visé : Cette formation s'adresse aux animateurs de réseaux de franchise déjà en poste, futurs animateurs ou animateurs de succursales qui évoluent vers une fonction franchise ou tout autre personne en charge de l'animation des franchisés.

Pré-requis : Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la formation Cycle « Animateur de réseau ». L'obtention du Certificat Professionnel est conditionnée par une note minimale aux différents contrôles et travaux, une expérience commerciale et en management est toutefois recommandée pour y prétendre.

Durée : 10 jours – 75 Heures

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

- Réaliser une analyse ainsi qu'élaborer des outils, des méthodes et des plans d'actions indispensables dans l'accomplissement des différentes missions de l'animateur
- Développer ses leviers comportementaux et le savoir être de l'animation
- Formaliser l'approche multi-facettes du métier d'animateur

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.

- Test individuel
- Test comportemental
- Jeux de rôle individuel
- Jeux de rôle en équipe
- Mises en situation
- Exercice d'analyse sur le terrain
- Echange sur les attentes personnelles
- Echange entre les stagiaires sur leurs pratiques et expériences du métier
- 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.

3. Formateurs : Les formateurs sont issus des réseaux de franchise et ont une grande expérience de terrain. Ils dirigent maintenant des cabinets de conseils qui accompagnent les réseaux de franchise dans leurs problématiques liées au développement, au management et à l'animation de réseau. Ils sont également membre du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise.

Programme / Contenu :

Session 1 - Les fondamentaux fonctionnels et opérationnels de la franchise

- Présentation des basiques de la franchise
- Les aspects juridiques (les droits et obligations du contrat de franchise, les dispositions légales qui interviennent dans le management du réseau, le contrat et son utilisation dans le management, le code de déontologie)
- Organisation et place de l'animateur (les trois piliers du management de réseau, type d'organisations et place du réseau dans l'organisation)
- Rôle, mission et exigence du métier (gestion de la diversité, différence entre rôle et missions, les 5 missions essentielles, les compétences clés)
- Cycles de vie des réseaux (approche du management de réseau par l'identification et la lecture des cycles de vie, contrat psychologique)

Session 2 - Les outils de pilotage et de contrôle de l'animateur de réseau

- Les outils d'animation (les actions commerciales, les visites de terrain, les réunions d'animation)
- Les outils de contrôle (visites mystère, audits et suivi, interprétation des données et management)
- Les outils financiers (lecture des états financiers, conception et utilisation d'un tableau de bord)
- Les outils de diagnostic (swot, Foca, diagramme managérial)
- Les outils de formation (comment utiliser les ressources de la formation pour faire progresser son secteur)

Session 3 - Les bases relationnelles et collectives de l'animateur de réseau

- Les leviers de la motivation (leviers permanents et leviers circonstanciels, lien avec la relation de franchise)
- Les différents styles de management (directif, persuasif, délégatif, participatif, leur utilisation en franchise)
- Attitudes et comportements (éléments de base pour construire une relation professionnelle et constructive sur le long terme)
- L'assertivité
- Attitude empathique et écoute active
- Les composantes du management
- Le management participatif et le co-développement (guider et construire l'adhésion plutôt qu'imposer)

Session 4 - Communication et organisation

- Les grandes lois de la communication
- Motivation et stress positif
- Manager le changement
- Comportements verbaux et non verbaux
- Mener à bien un entretien en face à face
- Mener une réunion

Session 5 - Mise en pratique de problématiques spécifiques : gestion du temps, tensions, coaching...

- Gestion du temps (les grandes lois, les interrupteurs, les voleurs de temps)
- Gestion des priorités (identification et hiérarchisation, l'analyse iluU, la planification)
- Gestion des tensions (tension, conflit, contentieux, comment les identifier et les traiter en amont, utiliser l'assertivité)
- Devenir un leader (installer son leadership, adapter son niveau d'exigence)
- De leader à coach (les bases de la démarche du coach et leurs applications en franchise)

Les points forts de la formation :

- Un programme conçu de manière modulaire et progressive afin de répondre aux objectifs pédagogiques et aux contraintes organisationnelles des réseaux
- Un nombre restreint de participants (moins de 10) pour un maximum d'interactivité
- De nombreux partages d'expériences et de vécus du terrain entre les participants et les intervenants
- L'utilisation de différentes techniques telles que les tests individuels, comportementaux, d'assertivité, jeux de rôle, mises en situation, exercices d'analyse sur le terrain
- La présentation d'un plan de progression personnel en fin de cycle

Suivi et évaluation :

- Test d'évaluation de compétences en début de formation
- Contrôle de connaissances en cours de formation
- Travaux intersession à réaliser sur le terrain
- Présentation d'un Plan de progression personnel devant jury en fin de formation
- Remise d'un questionnaire d'évaluation de la formation à chaque fin de module
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Remise du certificat CP-FFP aux participants ayant obtenu une note minimale de 6/10 aux différents contrôle et travaux.

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

Tarif : 5000 € HT ou 3500 € HT pour les réseaux adhérents FFF

Formateurs : M. Laurent POISSON, M. François PELTIER

Nombre maximum de participants : 8