

## Parcours métier "Animateur/trice de réseau"

Formation certifiante (Certificat Professionnel [CP-FFP®](#))

[Informations sur les conditions d'obtention du certificat](#)

**Durée:** 75.00 heures (10.00 jours)

### Profils des stagiaires

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

### Prérequis

- 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 et le fait d'être en situation d'animation au moment de la formation est indispensable.

### Objectifs pédagogiques

- 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

### Contenu de la formation

- 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

# Académie de la Franchise - EURL FFF Services

29 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Email: [b.fleche@franchise-fff.com](mailto:b.fleche@franchise-fff.com)

Tel: 0153752225



- 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, 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)

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

M. FLECHE Boris

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Test d'évaluation de compétences en début de formation
- Contrôles 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'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.

### Indicateur de résultats

Taux de satisfaction des stagiaires (Informations à venir)

### Lieu de la formation

Fédération française de la franchise 29 boulevard de Courcelles 75008 Paris

Délai d'accès : 5 jours

### Modalités et délai d'accès à nos formations

Retrouvez toutes nos informations sur [la page dédiée de notre site internet](#)

### Vous êtes en situation de handicap ?

Nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions évaluer ensemble vos besoins et prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Merci de nous contacter par téléphone au 0153752225 ou par mail à [b.fleche@franchise-fff.com](mailto:b.fleche@franchise-fff.com)

## Académie de la Franchise - EURL FFF Services

29 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Email: [b.fleche@franchise-fff.com](mailto:b.fleche@franchise-fff.com)

Tel: 0153752225



Dernière mise à jour : 18/11/2021