



Matin

10:00 - 11:00

DEVENIR FRANCHISÉ : LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

QUELLES SONT LES DÉMARCHES POUR DEVENIR FRANCHISÉ? COMMENT CHOISIR SON FRANCHISEUR ? QUEL EST LE CADRE RÉGLEMENTAIRE ?
UNE APPROCHE CLAIRE ET PRAGMATIQUE POUR CONNAÎTRE L'ESSENTIEL AVANT DE SE LANCER.

10:00 - 11:00

COMMUNICATION ET RÉSEAU DE FRANCHISE

LA COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE DANS UN RÉSEAU DE FRANCHISE.
1) COMMUNICATION EXTERNE : LES AVANTAGES D'UN RÉSEAU POUR FAIRE VENIR LES CLIENTS ET AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRE. RÉPARTITION DES COÛTS.
2) COMMUNICATION INTERNE : LA COMMUNICATION DU FRANCHISEUR VERS LES FRANCHISÉS, UN OUTIL MANAGÉRIAL ESSENTIEL DANS L'EFFICACITÉ DU RÉSEAU. LA COMMUNICATION DES FRANCHISÉS VERS LE FRANCHISEUR, UN OUTIL PARTICIPATIF ESSENTIEL AU BON FONCTIONNEMENT ET AU BON ÉTAT D'ESPRIT.

11:15 - 12:15

DEVENIR FRANCHISÉ : LES CLÉS DU SUCCÈS

CONNAÎTRE SON PROFIL D'ENTREPRENEUR : 1ÈRE ÉTAPE D'UNE CRÉATION RÉUSSIE
CRÉATION EN FRANCHISE : VÉRIFIER LA BONNE ADÉQUATION ENTRE PROFIL DU FRANCHISÉ ET PROJET DU FRANCHISEUR
BIEN CONNAÎTRE LES RÈGLES QUI RÉGISSENT LA RELATION FRANCHISEUR-FRANCHISÉ

11:15 - 12:15

LE CONTRAT DE FRANCHISE

COMPRENDRE LE CONTRAT DE FRANCHISE. DE QUOI EST-IL FAIT ? QUELLES SONT LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR ET DU FRANCHISÉ ? A QUOI FAUT-IL FAIRE ATTENTION. QUELLES SONT LES CLAUSES ÉVENTUELLEMENT NÉGOCIABLES ?

FFF

AGENCE
ZUGGA MEDIA

CABINET MADERE

MAÎTRE
ALAIN
COHEN BOULAKIA

Après-midi

14:00 - 15:00

L'INFORMATION DUE AU FUTUR FRANCHISÉ (DIP)

QUELLE EST L'INFORMATION QUE LE FUTUR FRANCHISÉ OU ADHÉRENT D'UN RÉSEAU DOIT RECHERCHER. LE DOCUMENT D'INFORMATION PRÉ CONTRACTUEL (LE DIP) RENDU OBLIGATOIRE PAR LA LOI SUR L'INFORMATION PRÉ-CONTRACTUELLE. LES AUTRES RECHERCHES À EFFECTUER. ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL ET NATIONAL. ÉTABLISSEMENT DU PRÉVISIONNEL.

14:00 - 15:00

COMMENT BIEN CHOISIR SON FRANCHISEUR ?

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER SUR SON PROJET DE VIE POUR DEVENIR FRANCHISÉ. LES ÉTAPES CLÉS POUR CHOISIR SON SECTEUR D'ACTIVITÉ ET SON FRANCHISEUR AVANT DE S'ENGAGER DANS UNE FRANCHISE.

15:15 - 16:15

PAROLES DE FRANCHISEURS - QUESTIONS DE FRANCHISE

COMPRENDRE LA FRANCHISE. ANALYSER LES SECTEURS PORTEURS. PRÉPARER SON ENTRETIEN AVEC UN FRANCHISEUR. SAVOIR CHOISIR SON FRANCHISEUR.

15:15 - 16:15

RESTER INDÉPENDANT : LE COMMERCE ORGANISÉ, UNE ALTERNANCE À LA FRANCHISE.

DÉCOUVREZ LE MODÈLE DE COMMERCE ORGANISÉ À TRAVERS LE RÉSEAU MAISON DE LA PRESSE CONSTITUÉ DE 1500 INDÉPENDANTS PARTOUT EN FRANCE. UN CONCEPT ET UNE MARQUE FORTE CONNUE DU GRAND PUBLIC. CENTRALE D'ACHATS, PLAN MERCHANDISING ET CENTRE DE FORMATION : UN ACCOMPAGNEMENT PERMANENT TOUT AU LONG DE LA VIE DE VOTRE COMMERCE.
VOTRE PROJET. NOTRE SAVOIR-FAIRE.

16:30 - 17:30

CRÉER ET ANIMER UN RÉSEAU DE FRANCHISE, UNE QUESTION D'ORGANISATION

CONSEIL ET MÉTHODOLOGIE POUR DEVENIR FRANCHISEUR. DÉCOUVREZ LES CLÉS DE LA CRÉATION ET DU DÉVELOPPEMENT D'UN RÉSEAU DE FRANCHISE : QUOI, POURQUOI, COMMENT ET AVEC QUI: OBTENEZ LES RÉPONSES À TOUTES VOS QUESTIONS SUR LES RÉALISATIONS DE VOTRE PROJET.

MAÎTRE
ALAIN
COHEN BOULAKIA

GAGNER
EN FRANCHISE

IREF

GROUPE NAP

CCI HERAULT