

Formation Complémentaire - Franchisés

Un accompagnement de tous les instants pour mettre toutes les chances de votre côté



Public concerné : Franchisés & Associés

Effectifs : 10 Stagiaires

Durée : 3 jours – 21 Heures

Modalités d'inscription et délais :

-Avoir eu une activité de 3 mois minimum dans l'activité de son contrat de franchise.

Matériel nécessaire : Ordinateur portable, tablette, et autres accessoires nécessaires

Moyens pédagogiques :

Salle de formation, écran, Tableau blanc numérique et support pédagogique

Modalités d'évaluation des acquis :

Test d'évaluations des acquis, Cas pratique, Sketching

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Possibilité d'aménager le contenu et les modalités de la formation pour les personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter au besoin.

PROGRAMME :

- Maîtriser le positionnement client/franchisé
- Maîtriser la création du lien client
- Maîtriser le closing en RDV client
- Maîtriser le recrutement sous-traitant / Discours Artibox
- Maîtriser le positionnement sous-traitant / franchisé
- Maîtriser le pilotage de son activité
- Maîtriser l'élaboration d'un Business plan
- Maîtriser son organisation et sa gestion du temps

PROGRAMME DE FORMATION

Formation Complémentaire - Franchisés



Un accompagnement de tous les instants pour mettre toutes les chances de votre côté



OBJECTIFS :

- Feedback / Analyse des indicateurs
- Positionnement / Rdv client
- Lien client et closing
- Recrutement sous-traitant
- Positionnement sous-traitant
- Organisation et planification des chantiers
- Business plan / Pilotage activité
- Organisation et gestion du temps

FORMATEUR :

Benjamin CARVALHO : Responsable du service formation

QUALIFICATION DU FORMATEUR :

Formateur avec expérience significative dans les métiers de commerce et gestion de chantiers

INTERVENANTS :

Intervention de différents experts qualifiés dans leur domaine.

TARIFS :

0,00 €



PREMIÈRE JOURNÉE

FEEDBACK / ANALYSE DES INDICATEURS / POSITIONNEMENT / RDV CLIENT

MATIN :

- Analyse des indicateurs
- Feedback
- Maîtriser le positionnement client/franchisé

LIEN CLIENT / CLOSING / SKETCHING

APRÈS-MIDI :

- Maîtriser la création du lien client
- Maîtriser le closing en RDV client
- Sketching

DEUXIÈME JOURNÉE

ARTIBOX / GESTION DE LA SOUS TRAITANCE

MATIN :

- Maîtriser le recrutement sous-traitant / Discours Artibox
- Maîtriser le positionnement sous-traitant / franchisé

ORGANISATION ET PLANIFICATION DES CHANTIERS / SKETCHING

APRÈS-MIDI :

- Maîtriser l'organisation et la planification des chantiers
- Sketching

TROISIÈME JOURNÉE

BUSINESS PLAN / PILOTAGE ACTIVITÉ

MATIN :

- Maîtriser l'élaboration d'un Business plan
- Maîtriser le pilotage de son activité

ORGANISATION / GESTION DU TEMPS / DEBRIEF

APRÈS-MIDI :

- Optimiser son organisation et la gestion de son temps
- Debrief

PHOTOS

- Intervention vidéaste et photographe

MÉTHODES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION



- *Mise en pratique à partir de cas du quotidien et échanges entre participants*
- *Analyse des mises en situation par l'ensemble du groupe : réussites et axes de progrès*
- *Mise à disposition de documents de synthèse sur les différents sujets abordés*
- *Étude de cas*
- *Échanges entre participants pour trouver ensemble les solutions*
- *Auto-analyse*

Un support sera remis à la fin de la formation.

Les moyens pédagogiques favorisent un échange interactif permanent avec le formateur et entre les participants.

L'action et le pragmatisme sont les maîtres mots qui animent la formation.

De nombreux exemples sont illustrés : le formateur alimente son intervention de cas concrets et l'anime en favorisant les échanges d'expériences.

Il sollicite la participation de chacun lors des études de cas pratiques et des exercices, afin de favoriser l'opérationnalité dès le retour dans son poste.

- *Les évaluations sont faites à partir d'un questionnaire préalable à la formation.*
- *Une évaluation des acquis avant et après la formation avec mesure des écarts.*
- *Évaluation à chaud.*
- *Évaluation à froid*

Au terme de cette formation, il sera remis à chaque apprenant, **une attestation de fin de formation ainsi qu'un diplôme** . Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à la formation.