

FORMATION : FRANCHISEUR

La franchise constitue une stratégie de développement d'entreprise rapide du fait de la complémentarité entre le franchiseur et ses franchisés. La franchise est règlementée juridiquement et il existe plus de 1900 réseaux. Les nouvelles chaînes doivent se battre pour réussir.

Objectifs de la formation de perfectionnement pour Franchiseur

Les objectifs de cette formation de perfectionnement pour Franchiseur sont de découvrir les principales étapes de lancement et développement d'un réseau de franchise ou d'un réseau contractuel.

Public visé par la formation pour Franchiseur

Franchiseurs en lancement ou voulant se lancer en franchise

Formateurs de la formation pour Franchiseur

Les experts qui ont enregistré les formations du programme pour Franchiseur sont des spécialistes de la franchise, majoritairement membres du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise.

Le prix du programme de formation Franchiseur est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Franchiseur composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Franchiseur, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Franchiseur.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation pour Franchiseur est de 5h59min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 10h57min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

les programmes de formation complémentaires au programme de formation Franchiseur sont Devenir franchisé, Directeur commercial et Directeur marketing.



[Mon entreprise peut-elle se développer en franchise ?](#) // 16:46
Laurent Delafontaine - Consultant Franchise & Réseaux - Axe réseaux



[Devenir master franchisé d'une chaîne étrangère](#) // 14:04
Jean-Paul Zeitline & Nicolas de Belilovsky - Consultants spécialisés en création, organisation et développement de réseaux - Progressium



[Les nouvelles tendances de la franchise de commerce](#) // 9:35
Serge Camguilhem - Consultant et formateur en stratégie, organisation et développement commercial - Alteem



[Formaliser son concept de franchise](#) // 10:54
Hacène Habi - Conseil en franchise, développement et animation - GDH Franchise Développement



[Choisir son type de réseau contractuel](#) // 10:10
Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats



[La franchise métissée](#) // 15:45
Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats



[Rédiger son DIP - Document d'information précontractuel](#) // 13:32
Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats



[Rédiger son contrat de franchise](#) // 22:59
Olivier Gast - Conseil expert en franchise internationale - Gast International Luxembourg



[Les investissements de départ pour devenir franchiseur](#) // 17:39
Jean-Pierre Gouzy - Expert-comptable, Conseil en organisation des réseaux - Cabinet Gouzy



[Fixer les conditions financières d'entrée dans votre réseau](#) // 23:15
Jean-Pierre Gouzy - Expert-comptable, Conseil en organisation des réseaux - Cabinet Gouzy



[Elaborer le manuel qualité de sa chaîne de franchise](#) // 10:56
Hacène Habi - Conseil en franchise, développement et animation - GDH Franchise Développement



[Réussir la mise en place de la qualité dans votre entreprise](#) // 16:13
Michel Poussier - Consultant en organisation et management de la qualité - Partenaire Qualinove



[Animer la qualité sur le terrain](#) // 16:26
Christian Leclerc - Management organisation qualité sécurité - Clé-Consult



[Mettre en place une stratégie de communication pour obtenir des contacts avec de futurs franchisés](#) // 19:48
Fabienne Hervé - Consultante en communication réseau - FH Conseil



[Comment créer un réseau de franchisés](#) // 14:49
Laurent Delafontaine - Consultant Franchise & Réseaux - Axe réseaux



[Former les franchisés](#) // 12:29
Hacène Habi - Conseil en franchise, développement et animation - GDH Franchise Développement



[Activer le développement d'un réseau de franchise grâce au blended learning](#) // 11:51
Jean-Paul Debeuret - Expert en conception de formations en vidéo pour e-learning et blended learning - LaFormationPourTous.com



[Mesurer la performance de son réseau](#) // 7:57
Hacène Habi - Conseil en franchise, Développement et Animation - GDH Franchise Développement



[Faire respecter son contrat de franchise](#) // 11:57
Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats



[Animer son réseau de franchisés](#) // 12:27
Hacène Habi - Conseil en franchise, développement et animation - GDH Franchise Développement



[La complémentarité franchiseur / franchisé dans la réussite d'un réseau de franchise](#) // 18:01
Laurent Hirgorom - Expert franchise, consultant en accompagnement de porteurs de projets - LHP Conseil



[Prévenir et guérir la crise dans un réseau](#) // 8:31
Hacène Habi - Conseil en franchise, Développement et Animation - GDH Franchise Développement



[Développer sa franchise à l'international](#) // 18:57
Olivier Gast - Conseil expert en franchise internationale - Gast International Luxembourg



[Le développement commercial à l'international : les bonnes pratiques](#) // 9:37
Arnaud Leurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[Le développement commercial à l'international : les pièges à éviter](#) // 14:54
Arnaud Leurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting