

Catalogue de formations > Transversales : Entrepreneuriat > Devenir franchisé

FORMATION : DEVENIR FRANCHISÉ

La franchise est en fort développement. **La franchise continue à se développer dans le commerce mais aborde maintenant tous les secteurs d'activité** : transports, services, artisanat, professions libérales, etc. Les relations franchiseur/franchisé sont réglementées.

Objectifs de la formation Devenir franchisé

- Découvrir la franchise et les réseaux contractuels
- Etudier les spécificités de l'entrepreneuriat en franchise

Public visé par la formation Devenir franchisé

- Candidats à la franchise
- Consultants voulant se spécialiser en franchise

Formateurs de la formation Devenir franchisé

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Devenir franchisé sont des consultants spécialisés en franchise dont beaucoup font partie des collèges des experts de la Fédération Française de la Franchise.

Le prix du programme de formation Devenir franchisé est de 135 €H.T. - 162 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Devenir franchisé composé de 40 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 40 formations du programme Devenir franchisé mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne de 1h15min, 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 Devenir franchisé.
- 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 Devenir franchisé est de 9h16min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1h15min de préparation à l'examen + 1h15min d'examen, soit un temps total de formation de 16h24min.

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 Devenir franchisé sont Formations " Métiers " Entrepreneurs et Développer des comportements et savoir-être gagnants.



[Découvrir la franchise et les réseaux contractuels](#) // 22:51
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[L'essentiel de Devenir franchisé](#) // 16:57
15 Experts de LaFormationPourTous.com



[La franchise : avantages / inconvénients](#) // 12:24
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



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



[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



[Entreprendre dans un réseau](#) // 21:14
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Rechercher un réseau](#) // 17:56
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Intégrer la méthodologie de ralliement à un réseau](#) // 13:39
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[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



[Sélectionner un réseau](#) // 7:43
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Evaluer la proportion d'entreprises franchisées rentables d'un réseau](#) // 10:56
Rodolphe Galy-Dejean - Conseil en franchise - Meilleursfranchiseurs.fr



[Négocier les clauses financières de votre contrat de franchise](#) // 8:28
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Négocier les clauses juridiques de votre contrat de franchise](#) // 16:56
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Les spécificités du business plan du franchisé](#) // 11:31
Stéphane Leblond - Consultant spécialisé en franchise - RBMG



[Les spécificités du business plan du franchisé](#) // 18:16
Jean-Pierre Gouzy - Expert-comptable, Conseil en organisation des réseaux - Cabinet Gouzy



[Choisir votre expert-comptable](#) // 11:39
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[L'étude de marché](#) // 14:38
Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprise - Réseau Prospective



[Pourquoi et comment segmenter son marché](#) // 10:07
Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG



[Maîtriser les clés de l'implantation d'un commerce](#) // 11:11
Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG



[Le bail commercial](#) // 11:46
Jean-Pierre Virlovet - Conseil stratégique et financière - Expertise comptable - Fiduciaire
JF Pissetaz



[Conclure un bail commercial](#) // 11:06
Christine Molaye - Avocat en droit des affaires



[Valorisation du droit au bail](#) // 10:12
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Les différents types de sociétés](#) // 11:56
Nathalie Malkes-Koster - Avocate au Barreau de Paris



[La Société A Responsabilité Limitée \(SARL\)](#) // 5:36
John-Emile Deygat - Avocat - DEYGAT-BALLAGUY



[La Société par Actions Simplifiée \(SAS\)](#) // 6:31
Nathalie Finger Ollier - Avocat - AVOCATS & PARTENAIRES



[Choisir votre banquier](#) // 11:35
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Arbitrer entre emprunt, leasing et location financière](#) // 15:46
Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation



[Financer le besoin en fonds de roulement \(BFR\)](#) // 23:14
Jean-Paul Debeuret - Conseil en Transmission - ATPME



[Négocier un emprunt](#) // 12:05
Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com



[Les garanties demandées par les banquiers pour les emprunts](#) // 16:27
Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com



[Le cautionnement du dirigeant d'entreprise](#) // 15:51
Xavier Pequin - Avocat au barreau de Paris - Selas CEJ Avocats Associés



[Vous préparer à intégrer le réseau // 14:39](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Réussir votre arrivée dans votre réseau // 10:28](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Réussir dans votre réseau // 11:55](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[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



[Faire respecter son contrat de franchise // 11:57](#)

Alain Cohen-Boulakia - Avocat à la Cour - Juripole Avocats



[Faire évoluer le système de franchise pour favoriser le développement du réseau // 16:38](#)

Nicolas de Belilovsky - Consultant spécialisé en organisation et développement de réseaux - Progressium



[Implanter le digital dans les magasins // 11:52](#)

Cécile Pelletier - Consultante en transformation digitale - Adone Conseil



[Vendre plus dans les magasins avec le digital // 19:31](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM