

Franchisenehmer (für sich) gewinnen

SYNCON®

International Franchise Consultants

Mit den richtigen Partnern professionell wachsen

Termin:	Montag, 01.04. – Dienstag, 02.04.2019
Ort:	Ambiance Rivoli Hotel Rosshaupter-Straße 22, 81369 München
Preise:	Regulär 1.950 Euro zzgl. MwSt. DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kunden: 1.550 Euro zzgl. MwSt. Preise exkl. Tagungspauschalen mit 2 x Mittagessen
Zielgruppe:	Franchise-Geber aller Branchen



Kundenstatements:

„Sehr praxisorientiertes Seminar, gute Ideen zur Rekrutierung, lebendiger Vortrag“.

„Die Tage haben mich absolut begeistert und ich empfehle das Seminar weiter“.

Seminarinhalte

Mit dieser Intensivausbildung erhalten Sie einen umfassenden Überblick über alle notwendigen Maßnahmen und Instrumente für eine professionelle und zielführende Franchisenehmer-Akquise.

Zwei Tage lang steht die professionelle Kommunikation mit Ihren Franchisenehmer-Interessenten im Mittelpunkt. In Kleingruppen trainieren Sie erfolgreiche Rekrutierungsgespräche.

Zur erfolgreichen Umsetzung in der Franchisepraxis erhalten die Teilnehmer zusätzlich:

- zwei individuelle Coaching-Telefonate für den nachhaltigen Erfolg, ca. 4 und 8 Wochen nach dem Seminar
- persönliche Selbstlerneinheiten zur Weiterentwicklung individueller Stärken und Potenziale
- Buch zum Thema „Erfolgreiche Rekrutierung von Franchisenehmern“



Sonntag, 22.04.2018

Get-together & Kennenlernen der Referenten und Teilnehmer 19:00 im Veranstaltungshotel, gemeinsames Abendessen

Holger Blaufuß, Senior Manager Franchise bei McDonald`s Deutschland, beantwortet Ihre Fragen zum Thema Franchisenehmer-Akquise.

Montag, 01.04.2018, 9:00 - 18:00 Uhr

Referenten: *Waltraud Martius, Martin Petzsche, Luca Speer, Wolf-Dieter Martius*

WER soll mit Ihnen wachsen? – Wie Sie Ihre Zielgruppe sinnvoll definieren

- Genaues Anforderungsprofil an Franchisenehmer entwickeln und festlegen: persönliche, fachliche und finanzielle Kriterien

Geeignete Kandidaten für Ihr System interessieren: Rekrutierungsinstrumente

- Erfolgversprechende Strategien der Rekrutierung
- Einsatz zielführender Kommunikationsmittel und -kanäle: offline und online
- Chancen kommunizieren: Professionelle Systemdarstellung
- Die besten Empfehler einbinden: Bereits erfolgreiche Partner
- Ein professioneller Rekrutierungsprozess als Garant für die richtige Entscheidung

Best Practice: Der erfolgreiche Rekrutierungsprozess „Made by Bodystreet“

- Was ist die Erfolgsformel für das Wachstum von Bodystreet?
Martin Petzsche und Luca Speer von Bodystreet, geben Einblicke in Aufbau und praktische Anwendung des erfolgreichen Rekrutierungsprozesses.
- Offener Erfahrungsaustausch und Diskussion:
„Welche Rekrutierungswege sind wirklich erfolgreich – unter welchen Voraussetzungen?“
- Was funktioniert gut/schlecht im Verkauf des Franchise-Systems?

Was hat Ihr System zu bieten? – Einen attraktiven USP für IHR Franchise-System entwickeln.

- Wie Sie die Alleinstellungsmerkmale Ihres Systems herausarbeiten.
- Vorgehen und Methoden, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren.

Dienstag, 02.04.2018, 9:00 - 18:00 Uhr

Referenten: *Wolf-Dieter Martius, Waltraud Martius*

Professionelle Gesprächsführung mit potenziellen Partnern

- Wie Sie schnell eine vertrauensvolle Atmosphäre schaffen
- Wie Sie im Dialog herausfinden, ob ein Kandidat zu Ihnen passt
- Wie Sie Ihr System bewerbergerecht präsentieren
- Wie sie mit potenziellen Einwänden oder Bedenken von Bewerbern umgehen
- Wie Sie einen professionellen (Vertrags-) Abschluss schaffen

Praxisnahe (Video-) Übungen erfolgen in Kleingruppen mit maximal 4 Teilnehmern. Jeder Teilnehmer erhält seine persönliche Videoübung auf seinem iPhone.