

Effektives Partnermanagement im Franchising

Der Partnermanager als Coach

in Kooperation mit:



- Termin:** Montag, 15. 10. – Dienstag, 16. 10. 2018
- Ort:** Ambiance Rivoli Hotel
Rosshaupter-Straße 22, 81369 **München**
- Preise:** Regulär 1.950 Euro zzgl. MwSt.
DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kunden: 1.650 Euro zzgl. MwSt.
Preise zzgl. Tagungspauschalen mit 2 x Mittagessen a 70 Euro
- Zielgruppe:** Franchisegeber / Partnermanager aller Branchen

Kundenstatements:

„Tolles Seminar, Beispiele aus dem Alltag gebracht, sehr positiv, einfach verständlich“.
„Tolle Tools für den täglichen Gebrauch - immer wieder!“.

Seminarinhalte

In zwei Tagen erhalten Sie einen umfassenden Überblick über alle notwendigen Maßnahmen und Instrumente für professionelles und zielführendes Partnermanagement sowie für Franchisenehmer-Führung.

Zwei Tage lang steht die professionelle Kommunikation mit Ihren Franchisenehmern im Mittelpunkt. Coachen, mehr Fragen statt sagen – ist ein Schlüssel zum Erfolg.

In Kleingruppen trainieren Sie erfolgreiche Gespräche für verschiedene Situationen.

Zur erfolgreichen Umsetzung in der Praxis erhalten die Teilnehmer zusätzlich:

- zwei individuelle Coaching-Telefonate für den nachhaltigen Erfolg, ca. 4 und 8 Wochen nach dem Seminar

Programm:

Referenten: Waltraud Martius, Dieter Martius

Montag, 15. 10 .2018, 9:00 - 18:00 Uhr

Grundlagen des Partnermanagement im Franchising

- Besonderheiten der Führung in Franchisesystemen erkennen
- Partnermanagement als Erfolgsfaktor etablieren
- Herausforderungen in Zeiten des Wandels annehmen:
Partnermanagement Heute und Morgen
- Einsatz zielführender Kommunikationsmittel und -kanäle: offline und online
- Tools im Partnermanagement einsetzen
- Lebenszyklen in Franchisepartnerschaften berücksichtigen
- Wo steht mein Franchisenehmer?

Professionelle Kommunikation

- Grundlegendes zur Kommunikation
- Fragetechniken

Dienstag, 16.10.2018, 9:00 - 18:00 Uhr

Professionelle Gesprächsführung mit Franchisenehmern

- Wie schaffen Sie Systemloyalität, Verbindlichkeit und konsequente Umsetzung Ihrer Erfolgsfaktoren
- Wertschätzende Gespräche auf Augenhöhe führen
- Fragen statt sagen – wie Franchisenehmer ihre eigenen Lösungen finden und umsetzen
- Verschiedene Gespräche in verschiedenen Situationen meistern
- Wie sie mit Einwänden oder Bedenken von Franchisenehmern umgehen
- „Weich zur Person, hart in der Sache“ - wie geht das?
- Krisen als Chancen nutzen

Praxisnahe (Video-) Übungen erfolgen in Kleingruppen.

ANMELDUNG zum Seminar:

Effektives Partnermanagement im Franchising

Der Partnermanager als Coach

in Kooperation mit:



Termin: Montag, 15.10. – Dienstag, 16.10.2018

Ort: Ambiance Rivoli Hotel
Albert-Rosshauper-Straße 22, 81369 **München**

Preise: Regulär 1.950 Euro zzgl. MwSt.
DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kunden: 1.650 Euro zzgl. MwSt.
Preise zzgl. 2 Tagungspauschalen mit Mittagessen a´ 70 Euro

Zielgruppe: Franchisegeber / Partnermanager aller Branchen

TeilnehmerIn:

Nachname: _____ Vorname: _____

Email: _____ Telefon: _____

Unternehmen: _____ Position: _____

PLZ: _____ Ort: _____ Straße: _____

DFV Mitglied: ja / nein ÖFV Mitglied: ja / nein SYNCON Kunde: ja / nein