

# Franchisenehmer (für sich) gewinnen

**SYNCON**<sup>®</sup>

International Franchise Consultants

## Mit den richtigen Partnern professionell wachsen

- Termin:** Montag, 16.03. – Dienstag, 17.03. 2020  
**Ort:** Ambiance Rivoli Hotel  
Albert-Rosshaupter-Straße 22, 81369 München
- Preise:** Regulär 1.950 Euro zzgl. MwSt.  
**DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kunden:** 1.650 Euro zzgl. MwSt.  
zzzgl. 2 Tagungspauschalen mit 2 x Mittagessen a'€ 70,-
- Zielgruppe:** Franchise-Geber aller Branchen



### Kundenstatements:

„Sehr praxisorientiertes Seminar, gute Ideen zur Rekrutierung, lebendiger Vortrag!“  
„Hervorragendes, sehr praxisnahes Seminar! Ausgezeichnet! Top Vortragende! Eine große Bereicherung! Danke!“

### 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 Sie 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“
- Testzugang zur neuen Persönlichkeitsanalyse „syncPROFILE“  
„Bin ich eine Franchise-Unternehmerpersönlichkeit?“ im Wert von 200 Euro



**syncPROFILE**

Die Syncon Franchise-  
Persönlichkeitsanalyse

**Sonntag, 15.03.2020**

**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, 16.03.2020, 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?  
Luca Speer von Bodystreet gibt 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, 17.03.2020, 9:00 - 17:00 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 vier Teilnehmern. Jeder Teilnehmer filmt seine persönliche Videoübung auf seinem Smartphone.