

Franchisenehmer (für sich) gewinnen

SYNCON[®]

International Franchise Consultants

Mit den richtigen Partnern professionell wachsen

Termin:	Montag, 19.4. – Dienstag, 20.4.2021
Ort:	Ambiance Rivoli Hotel Albert-Rosshaupter-Straße 22, 81369 München
Preise:	Regulär 2.050 Euro zzgl. MwSt. DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kunden: 1.750 Euro zzgl. MwSt. zzogl. 2 Tagungspauschalen mit 2 x Mittagessen a' € 70,-
Zielgruppe:	Franchise-Geber und Rekrutierungsverantwortliche aller Branchen



Im „Falle des Falles“ kann dieses Seminar auch online durchgeführt werden. 2020 hat das schon sehr gut geklappt.

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 250 Euro



syncPROFILE

**Die Syncon Franchise-
Persönlichkeitsanalyse**

Sonntag, 18.4.2021

Anreise und ab 19:00 Uhr: Gemeinsames Abendessen

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

Montag, 19.4.2021, 9:00 - 18:00 Uhr

Referenten: Waltraud und Dieter Martius, Luca Speer (Bodystreet).

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

- Erfolgsversprechende 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?“
- Was funktioniert gut/schlecht im Verkauf des Franchise-Systems?

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

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

Dienstag, 20.4.2021, 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 Bedenken von Bewerbern umgehen
- Wie Sie einen professionellen (Vertrags-) Abschluss schaffen

Praxisnahe (Video-) Übungen erfolgen in Kleingruppen mit maximal vier Teilnehmern.

Nähere Informationen und Anmeldung unter:

www.syncon-franchise.com/aktuelles oder <https://www.franchise-institut.de/>