

Franchisenehmer (für sich) gewinnen

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 + Synccon Kunden:

1.750 Euro zzgl. MwSt.

zuzgl. 2 Tagungspauschalen mit 2 x Mittagessen à € 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 praxisnahe 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



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

- 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?“
- 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/>