L'ACADÉMIE DE LA FRANCHISE

DEVENIR FRANCHISÉ

Une méthodologie d'approche de la franchise

OBJECTIFS

- Mieux comprendre la franchise, son fonctionnement et son organisation
- Aider les porteurs de projet à y voir plus clair et évaluer leurs chances de succès
- Apporter une méthodologie pour effectuer la démarche, éviter les pièges, lister les questions à se poser avant tout engagement

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux porteurs de projet, créateurs d'entreprise, candidats à la franchise, futurs franchisés, investisseurs, commerçants…

PROGRAMME

- Définition de la franchise
- Les différentes formules de partenariat
- Les avantages et exigences du système
- Les droits et les devoirs de chaque partenaire
- Le coût de la franchise
- L'encadrement légal
- La protection du franchisé : le document d'information précontractuel
- Le contrat de franchise
- Choisir son réseau de franchise par étapes
- Les critères d'analyse d'un réseau
- Les questions à poser au franchiseur

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- **L'approche concrète et pratique**
- **Le témoignage d'un franchisé et son retour d'expérience**

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
1 jour

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :
- 200€ HT (239,20€ TTC)

Contact :
Rose-Marie Moins :
r.m.moins@franchise-fff.com
ou sur le site :
www.franchise-fff.com

DATES

- 8 février 2013
- 8 avril 2013
- 3 juin 2013
- 27 septembre 2013
- 25 novembre 2013