

Leitfaden zum Bewerbungsgespräch mit einem potentiellen Franchise-Nehmer

„Alles was ich sagen kann, kann ich auch fragen!“

Im ersten Gespräch mit dem potentiellen Franchise-Nehmer sollte vor allem der Franchise-Nehmer erzählen. Die "tiefen" Details können in einem 2. Gespräch oder bei der Vertragsdurchsprache besprochen werden. Das Ziel des Gespräches ist das **Kennenlernen und ein Gefühl für eine mögliche Partnerschaft gewinnen.**

In einem Erstgespräch mit einem Bewerber für eine back2school-Partnerschaft sollten folgende Punkte angesprochen werden:

1. Einleitung

Begrüßung

Wie sind Sie auf back2school aufmerksam geworden?

2. Stärken, Schwächen und Werdegang des Bewerbers

Wie verlief Ihr **bisheriger Werdegang**?

Welche pädagogischen Kenntnisse haben Sie?

In welchen pädagogischen Einrichtungen haben Sie bereits gearbeitet?

Welche Erfahrungen haben Sie bereits mit schlechten Noten, pubertierenden Kindern oder Familiendramen gemacht?

Seit wann "spielen" Sie mit dem Gedanken sich selbständig zu machen?

Warum möchten Sie ihr bestehendes Unternehmen aufgeben?

Warum suchen Sie eine Ergänzung zu Ihrer bestehenden Selbständigkeit?

Welche Führungsaufgaben haben Sie schon einmal übernommen? Projektleiter, Teamleiter, etc.

Wieviel Zeit könnten Sie derzeit Ihre Selbständigkeit back2school widmen?

Welche Berührungspunkte hatten Sie mit Franchising bereits auf Ihrem Werdegang?

Welche Franchise-Systeme kennen Sie?

Was sind Ihre persönlichen **Stärken und Schwächen**?

Wie schätzen Sie Ihre Belastbarkeit ein?

Wie beurteilen Sie Ihre Kontaktstärke?

Wie wichtig ist für Sie Kreativität und Innovationsfähigkeit in Ihrer täglichen Arbeit?

Wie viel möchten Sie in Ihre Leistung investieren, um Erfolg im Beruf zu haben?

Wie groß ist Ihre Bereitschaft Risiken in Ihrem Leben einzugehen?

Wie gehen Sie mit Unsicherheiten von Kunden, Märkten oder Finanziellen Engpässen um?

In welcher Situation konnten Sie Ihr Gelerntes wirklich in die Tat umsetzen?

Wie wichtig ist Ihnen Aus- und Weiterbildung?

Wie gerne geben Sie erlerntes Wissen an Mitarbeiter oder Kollegen weiter?

Wie gehen Sie mit Konflikten um?

Welche Aufgaben übernehmen Sie gern in einem Team?

Wie gehen Sie mit negativen Rückmeldungen von anderen Menschen um?

Wie wichtig sind Ihnen Ihre Mitarbeiter und Kollegen in der täglichen Arbeit?

Wie reagieren Sie auf Ideen von Mitarbeitern oder Kollegen?

Wie gehen Sie damit um, wenn Sie ein Problem in Ihrem Betrieb erkennen?

Wie gerne passen Sie sich an vorgeschriebene Abläufe an?

Wie teilen Sie sich Ihre Arbeit gewöhnlicher Weise ein?

Wie erreichen Sie in Ihrer Arbeit das gesetzte Tages- / Wochenziel?

Was waren bisher Ihre größten **Erfolge und Misserfolge**?

Welche beruflichen Aufgaben haben Sie besonders gut gelöst?

Welches „Projekt“ in Ihrem Werdegang werten Sie als Misserfolg?



NACHHILFE

...und alles wird gut.

Bemerkungen

Vorstellungsrunde mit Funktionen und Aufgaben

Small-Talk

Bewerberbogen

Fragen an

Existenzgründer/Unternehmer

Existenzgründer/Unternehmer

Existenzgründer/Unternehmer

Existenzgründer

Unternehmer

Unternehmer

Existenzgründer/Unternehmer

Existenzgründer/Unternehmer

Existenzgründer/Unternehmer

Fragen zu den Softskills

Belastbarkeit

Kontaktstärke

Kreativität und Innovationsfähigkeit

Leistungsbereitschaft

Risikobereitschaft

Unternehmerisches Denken

Ganzheitliches Denkvermögen

Lernbereitschaft

Kommunikationsfähigkeit

Konfliktlösungsfähigkeit

Kooperationsfähigkeit

Kritikfähigkeit

Teamfähigkeit

Offenheit

Analytisches Denken

konzeptionelle Fähigkeiten

Strukturiertes Denken

Organisatorische Fähigkeiten

evtl. eigene Erfolge und Misserfolge zur Einleitung erzählen



3. Was der Bewerber über back2school wissen sollte

- Die back2school Philosophie
 - Darstellung des Geschäftsmodells "back2school Nachhilfe...und alles wird gut"
 - Aussage zur Marke "back2school"
- Wer steht hinter back2school?
 - Historie und Entwicklung bis heute
- Die Ist-Situation von back2school
 - Nachhilfe-Markt
 - Landkarte der Standorte (Anzahl, Verteilung)
- Das Ziel von back2school (Expansion, Entwicklung)
- Die Alleinstellungsmerkmale von back2school
 - Unterrichtskonzept und Lerntechniken
- Der Kapitalbedarf
 - Investitionen
 - Muster-Rentabilität
 - Eintritts- und laufende Franchise-Gebühr
- Die Leistungsbausteine der Franchise-Zentrale
 - Einrichtung- und Ausstattungskonzept
 - Vertriebs- und Marketing-Konzepte
 - Aus- und Weiterbildungskonzept
 - System- und Markenschutz
 - Partner-Betreuung
 - Erfahrungsaustausch durch Beirat, ERFA-Tagungen, Jahrestagungen
 - Unterstützung in der Organisation
 - Weiterentwicklung des Unterrichtskonzeptes und der Lerntechniken
- Die Bindungselemente
 - Das Franchise-Handbuch
 - Der Franchise-Vertrag

Unternehmenspräsentation

Website

Kandidatenmappe

Franchise-Handbuch

Muster-Vertrag

4. Kapital und Standort-Fragen

- Was haben Sie bisher für Netto-Einkommen erhalten?
- Wieviel Eigenkapital können Sie in die Selbständigkeit als Franchise-Partner einbringen?
- Welchen Standort könnten Sie sich für Ihre back2school Nachhilfe vorstellen?

5. Welche Fragen gibt es noch?

- Was würden Ihr Lebenspartner / bester Freund / Familie zu solch einer Entscheidung sagen?
- Sind Sie bereit uns ein polizeiliches Führungszeugnis zur Verfügung zu stellen?
- Wann möchten Sie Ihre back2school Nachhilfe eröffnen?
- Welchen Zeitraum können Sie sich für eine eintägige Hospitation vorstellen?

6. Was sind die nächsten Schritte

- Termin zur Rückmeldung durch den Franchise-Nehmer vereinbaren
- Termin zur Hospitation vereinbaren
- Termin zum 2. Gespräch vereinbaren
- Termin zur Vertragsdurchsprache vereinbaren
- Franchise-Vertrag unterschreiben
- Festlegung des Standortes und der Eröffnung
- Mietobjekt suchen, finden und vertraglich abschließen
- Finanzierung sichern