

Effektives Partnermanagement im Franchising

Der Partnermanager als Coach

in Kooperation mit:



Termin: Montag, 4.10. – Dienstag, 5.10.2021

Ort: Ambiance Rivoli Hotel
Albert-Rosshaupter-Straße 22, 81369 **München**

Preise: Regulär 2.050 Euro zzgl. MwSt.

Verbandsmitglieder Deutscher Franchiseverband und Österreichischer Franchise-Verband, sowie Syncon Kunden:
1.750 Euro zzgl. MwSt.

Preise zzgl. 2 Tagungspauschalen mit Mittagessen à 70 Euro

Zielgruppe: Franchise-Geber / Partnermanager aller Branchen

Kundenstatements:

*„Tolles Seminar, Beispiele aus dem Alltag gebracht, sehr positiv, einfach verständlich.“
„Tolle Tools für den täglichen Gebrauch - immer wieder!“*

Seminarinhalte

In zwei Tagen erhalten Sie einen umfassenden Überblick über alle notwendigen Maßnahmen und Instrumente für professionelles und zielführendes Partnermanagement sowie für Franchise-Nehmer-Führung.

Zwei Tage lang steht die professionelle Kommunikation mit Ihren Franchise-Partnern im Mittelpunkt. Coachen, mehr Fragen statt Sagen – ist ein Schlüssel zum Erfolg.

In Kleingruppen trainieren Sie erfolgreiche Gespräche für verschiedene Situationen.

Zur erfolgreichen Umsetzung in der Praxis erhalten die Teilnehmer zusätzlich:

- zwei individuelle Coaching-Telefonate für den nachhaltigen Erfolg, ca. 4 und 8 Wochen nach dem Seminar

Programm:

Referenten: Waltraud Martius, Dieter Martius

Montag, 4.10.2021, 9:00 - 18:00 Uhr

Grundlagen des Partnermanagement im Franchising

- Besonderheiten der Führung in Franchise-Systemen erkennen
- Partnermanagement als Erfolgsfaktor etablieren
- Herausforderungen in Zeiten des Wandels annehmen:
Partnermanagement Heute und Morgen
- Einsatz zielführender Kommunikationsmittel und -kanäle: offline und online
- Tools im Partnermanagement einsetzen
- Lebenszyklen in Franchise-Partnerschaften berücksichtigen
- Wo steht mein Franchise-Partner?

Professionelle Kommunikation

- Grundlegendes zur Kommunikation
- Fragetechniken

Dienstag, 5.10.2021, 9:00 - 17:00 Uhr

Professionelle Gesprächsführung mit Franchise-Partnern

- Wie schaffen Sie Systemloyalität, Verbindlichkeit und konsequente Umsetzung Ihrer Erfolgsfaktoren
- Wertschätzende Gespräche auf Augenhöhe führen
- Fragen statt Sagen – wie Franchise-Nehmer ihre eigenen Lösungen finden und umsetzen
- Verschiedene Gespräche in verschiedenen Situationen meistern
- Wie Sie mit Einwänden oder Bedenken von Franchise-Nehmern umgehen
- „Weich zur Person, hart in der Sache“ - wie geht das?
- Krisen als Chancen nutzen

Praxisnahe (Video-)Übungen in Kleingruppen mit maximal vier Teilnehmern.
Jeder Teilnehmer filmt seine persönliche Videoübung auf seinem Smartphone.

Nähere Informationen und Anmeldung unter:

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