

Franchisenehmer (für sich) gewinnen

SYNCON®

International Franchise Consultants

Mit den richtigen Partnern professionell wachsen

Termin: Montag, 14. 3 – Dienstag, 15. 3. 2022

Ort: Mercure Hotel München City Center
Senefelder Str. 9, 90336 München

Preise: Regulär 2.050 Euro zzgl. MwSt.

DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kunden:
1.750 Euro zzgl. MwSt.

zzzgl. 2 Tagungspauschalen mit 2 x Mittagessen a' € 75,-



Zielgruppe: Franchise-Geber aller Branchen

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 Persönlichkeitsanalyse „syncPROFILE“
„Bin ich eine Franchise-Unternehmerpersönlichkeit?“ im Wert von 200 Euro



syncPROFILE

**Die Syncon Franchise-
Persönlichkeitsanalyse**

Programm:

Sonntag, 20. 3. 2022

Anreise

Montag, 14. 3. 2022, 9:00 - 18:00 Uhr

Referenten: *Waltraud und Dieter Martius, Luca Speer.*

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

Ab 19:00 Uhr: Gemeinsames Abendessen

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

Dienstag, 15. 3. 2022, 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. Jeder Teilnehmer filmt seine persönliche Videoübung auf seinem Smartphone.

Nähere Informationen und Anmeldung unter: www.syncon-franchise.com/aktuelles