

Franchisenehmer (für sich) gewinnen **Mit den richtigen Partner*innen professionell wachsen**

- Termin:** Montag, 27.3. & Dienstag, 28.3.2023
- Ort:** Mercure Hotel München City Center
Senefelder Str. 9, 90336 München
- Preise:** Regulär: € 2.350,- zzgl. MwSt.
DFV/ÖFV-Mitglieder + Syncon Kund*innen:
€ 1.950,- zzgl. MwSt.
zzgl. 2 Tagungspauschalen / 2 x Mittagessen à € 75,-
- Zielgruppe:** Franchisegeber*innen aller Branchen



Statements von Teilnehmer*innen:

- „Sehr praxisorientiertes Seminar, gute Ideen zur Rekrutierung, lebendiger Vortrag!“*
- „Hervorragendes, sehr praxisnahes Seminar! Ausgezeichnet!“*
- „Top Vortragende! Eine große Bereicherung! Ein großes 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-Interessent*innen 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,-



syncPROFILE
Die Franchise-
Persönlichkeitsanalyse



Montag, 27.3.2023, 9:00 - 18:00 Uhr

Referent*innen: *Waltraud Martius und Carina Dworak - Syncon, Heinrich Griebel - Bodystreet.*

WER soll mit Ihnen wachsen? – Wie Sie Ihre Zielgruppe sinnvoll definieren

- Genaues Anforderungsprofil an Franchisenehmer*innen entwickeln und festlegen: persönliche, fachliche und finanzielle Kriterien

Geeignete Kandidat*innen für Ihr Franchisesystem interessieren: Rekrutierungsinstrumente

- Erfolgversprechende Strategien der Rekrutierung
- Einsatz zielführender Kommunikationsmittel und -kanäle: offline und online
- Chancen kommunizieren: Professionelle Systemdarstellung
- Die besten Empfehler*inne einbinden: Bereits erfolgreiche Franchisepartner*innen
- 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?
Heinrich Griebel von Bodystreet gibt Einblicke in Aufbau und praktische Anwendung des erfolgreichen Rekrutierungsprozesses
- Offener Erfahrungsaustausch und Diskussion:
„Welche Rekrutierungswege sind wirklich erfolgreich?“
- Was funktioniert gut / weniger im Verkauf des Franchisesystems?

Was hat Ihr Franchisesystem 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 ca. 18:30 Uhr: Gemeinsames Abendessen *Münchner Stuben*

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

Dienstag, 28.3.2023, 9:00 - 17:00 Uhr

Referent*innen: *Waltraud Martius und Carina Dworak*

Professionelle Gesprächsführung mit potenziellen Franchisepartner*innen

- Wie Sie schnell eine vertrauensvolle Atmosphäre schaffen
- Wie Sie im Dialog herausfinden, ob eine Kandidat*in zu Ihnen passt
- Wie Sie Ihr System bewerbergerecht präsentieren
- Wie sie mit potenziellen Bedenken von Bewerber*innen umgehen
- Wie Sie einen professionellen (Vertrags-) Abschluss schaffen

Praxisnahe (Video-) Übungen erfolgen in Kleingruppen mit maximal vier Teilnehmer*innen. Jede Teilnehmer*in filmt seine/ihre persönliche Videoübung auf dem eigenen Smartphone.

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

