

Effektives Partnermanagement im Franchising Der Partnermanager als Coach

Termin: Montag, 16.10. & Dienstag, 17.10.2023

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 und Partnermanager*innen aller Branchen



Statements von Teilnehmer*innen:

„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 Franchisepraxis erhalten die Sie zusätzlich:

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



Montag, 16.10.2023, 9:00 - 18:00 Uhr

Referent*innen: *Waltraud Martius und Carina Dworak - Syncon*

Grundlagen des Partnermanagement im Franchising

- Besonderheiten der Führung in Franchisesystemen 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 Franchisepartnerschaften berücksichtigen
- Wo steht mein Franchisepartner?

Professionelle Kommunikation

- Grundlegendes zur Kommunikation
- Fragetechniken

Dienstag, 17.10.2023, 9:00 - 17:00 Uhr

Referent*innen: *Waltraud Martius und Carina Dworak*

Professionelle Gesprächsführung mit Franchisepartner*innen

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

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.

