



PROGRAMME DE FORMATION

Formation Complémentaire - Franchisés

Public concerné : Franchisés, Associés, conducteur de travaux et chargé d'affaires

Durée : 3 jours – 24 Heures

Modalités d'inscription et délais :

- Inscription à tout moment
- Confirmation de l'inscription 10 jours avant le début de la formation.
- 3 à 6 mois d'ancienneté.

Intervenant : Benjamin CARVALHO Responsable du service formation

OBJECTIFS :

- Maîtriser le positionnement client/franchisé
- Maîtriser la création du lien client
- Maîtriser le closing en RDV client
- Maîtriser le recrutement sous-traitant / Discours Artibox
- Maîtriser le positionnement sous-traitant / franchisé
- Maîtriser le pilotage de son activité
- Maîtriser l'élaboration d'un Business plan



PREMIÈRE JOURNÉE

MATIN :

- Analyse des indicateurs
- Feedback
- Maîtriser le positionnement client/franchisé

APRÈS-MIDI :

- Maîtriser la création du lien client
- Maîtriser le closing en RDV client
- Sketching

DEUXIÈME JOURNÉE

MATIN :

- Maîtriser le recrutement sous-traitant / Discours Artibox
- Maîtriser le positionnement sous-traitant / franchisé

APRÈS-MIDI :

- Maîtriser l'organisation et la planification des chantiers
- Sketching

TROISIÈME JOURNÉE

MATIN :

- Maîtriser l'élaboration d'un Business plan
- Maîtriser le pilotage de son activité

APRÈS-MIDI :

- Optimiser son organisation et la gestion de son temps
- Debrief



Méthodes et modalités d'évaluation

- Mise en pratique à partir de cas du quotidien et échanges entre participants
- Analyse des mises en situation par l'ensemble du groupe : réussites et axes de progrès
- Mise à disposition de documents de synthèse sur les différents sujets abordés
- Étude de cas
- Échanges entre participants pour trouver ensemble les solutions
- Auto-analyse

Un support de cours sera remis à la fin de la formation

Possibilité d'aménager le contenu et les modalités de cette formation pour permettre la participation des personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter au besoin.

Les moyens pédagogiques favorisent un échange interactif permanent avec l'animateur et entre les participants.

L'action et le pragmatisme sont les maîtres mots qui animent la formation.

De nombreux exemples sont illustrés : le formateur alimente son intervention de cas concrets et l'anime en favorisant les échanges d'expériences.

Il sollicite la participation de chacun lors des études de cas pratiques et des exercices, afin de favoriser l'opérationnalité dès le retour dans son poste.

- Les évaluations sont faites à partir d'un questionnaire préalable à la formation.
- Une évaluation des acquis avant et après la formation avec mesure des écarts.
- Évaluation à chaud.
- Évaluation 3 mois après la formation par le formé et par le hiérarchique, après mise en œuvre et observation du hiérarchique

Au terme de cette formation, il sera remis à chaque apprenant, **une attestation de fin de formation ainsi qu'un diplôme**. Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à la dite formation. Elle reprend : l'intitulé de la formation, les dates ou la période, le nombre d'heures, les objectifs et informe l'apprenant qu'il sera évalué à son poste de travail par sa hiérarchie.