

PROGRAMME DE FORMATION

Formation Initiale ouverture Franchise PPF

Public concerné : Franchisés
Durée : 10 jours – 70h
Prérequis : Aucun
Modalités d'inscription et délais • Inscription 2 mois avant le début de la formation, information par l'équipe animation PPF • Confirmation de l'inscription 1 mois avant la date de la formation

OBJECTIFS

- Comprendre et maîtriser les process pour devenir Franchisé PPF
- Maîtriser les différents outils et logiciels mis à disposition pour développer et piloter ses activités de Franchisé PPF
- Maîtriser les produits prioritaires du catalogue PPF
- Comprendre et maîtriser les process de cooptation, de formation et d'animation d'un mandataire.

INTERVENANTS

- | | |
|-------------------------|--|
| - Sarah BARIANI : | Présentation modèle Franchise
Marché de la rénovation énergétique
Acquisition clients – Vente
PPF Connect – PPF Simul – BEEDEEZ
Mandataire – MLM – Mandatour
Plan d'actions Formations – Animation
Pilotage d'entreprise – Indicateurs – Plan comptable
Obligations du Dirigeant – Business plan
Planification – Audit –
Communication (avec Léa VILAINE)
Relation clients (avec Thérance THABARD) |
| - Vincent RONDEAU : | Produits – PPFSIMUL – Centrale de référencement
Sous-traitance – Facturation |
| - Charlotte BOULENGER : | Aides de l'état – Evalutoo |

Première journée

Matin

- Comprendre le Mode opératoire de la Franchise PPF
- Comprendre et maîtriser le modèle PPF
- Comprendre le fonctionnement du réseau de Franchise

Après-midi

- Maîtriser le marché de la rénovation énergétique
- Comprendre l'environnement métier (acteurs-indicateurs)
- Comprendre et maîtriser les différentes familles de produits

Validation des acquis par quizz

Deuxième journée

Matin

- Maîtriser les contours de la Communication
 - o La charte graphique PPF
 - o Yuccan leads
 - o GMB – RS – Page du site web
- Maîtriser la relation client
 - o Mesurer la satisfaction client
 - o Le NPS

Validation des acquis par quizz

Après-midi

- Capter l'attention
 - o Les photos
 - o Konbini

Validation des acquis par quizz Final

Troisième journée

Matin

- Maîtriser l'acquisition client par le traitement des leads (process)
- Maîtriser les différentes étapes de la découverte client

Mise en pratique avec l'outil PPF SIMUL (RDV vente)

Après-midi

- Maîtriser DEVIBOX dans l'utilisation commerciale
 - o Création client – Création devis
 - o Rédiger le devis
 - o Présenter le devis

Cas pratiques : client-devis

Validation des acquis par quizz

Quatrième journée

Matin

- Comprendre les avantages et les caractéristiques de l'isolation intérieure :
Combles – Sous plancher
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de l'isolation extérieure :
ITE- Bardage

Après-midi

- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Ventilation (VMC-VMI)
- Comprendre les avantages et les caractéristiques du photovoltaïque
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de la Pompes à chaleur (note et dimensionnement)

Validation des acquis par quizz

Cinquième journée

Matin

-
- Comprendre les avantages et les caractéristiques du traitement des murs
(Injection-Boitier)
- Comprendre les avantages et les caractéristiques du traitement de la toiture

Après-midi

- Comprendre les avantages et les caractéristiques du traitement des façades
- Comprendre les avantages et les caractéristiques du traitement des charpentes
- Comprendre les avantages et les caractéristiques du Tableau électrique (mise aux normes)

Validation des acquis par quizz

Sixième journée

Matin

- Comprendre et maîtriser les process de la centrale de référencement
- Maîtriser DEVIBOX dans l'utilisation commerciale (suite)
 - o Choisir le produit
 - o Créer un Bon de Commande
 - o Présenter le BDC au client

Après-midi

- Comprendre le fonctionnement d'Evalutoo
 - o Rôle
 - o Process
- Comprendre et maîtriser les différentes aides d'état

Validation des acquis par quizz

Septième journée

Matin

- Comprendre et maîtriser la sous-traitance chez PPF
 - o Le process sous-traitance PPF
 - o Les points de vigilance
 - o Création d'un BDC sous-traitant

Après-midi

- Maîtriser DEVIBOX dans l'utilisation comptable
 - o Saisir une facture, un avoir
 - o Réaliser un paiement

Cas pratique : Sous-traitance – Devibox Comptable

Validation des acquis par quizz

Huitième journée

Matin

- Comprendre le projet Mandataire et les process
 - o La stratégie
 - o Les process
 - o Les outils
 - o La formation et l'accompagnement
 - o Les points de vigilance
- Comprendre le réseau de Marketing : Présentation du MLM et de sa puissance

Après-midi

- Comprendre ce qu'est un Mandatour : La Présentation, La préparation

La validation

- Comment animer un Mandatour : Process d'animation, Reformulation de la compréhension, Faire participer
- Conclure par une signature de contrat
- Inscrire un Mandataire : Création – Access - Process

Validation des acquis par quizz

Neuvième journée

Matin

- Comprendre comment accompagner un Mandataire
 - o Utiliser PPF SIMUL
 - o Utiliser PPF CONNECT
 - o Utiliser BEEDEEZ (plateforme de formation e-learning)

Après-midi

- Créer un plan d'actions Formation
 - o Priorités
 - o Chronologie
 - o Dates et lieu
- Créer un plan d'action Animation
 - o Dates formation
 - o Dates accompagnement
 - o Dates Webinaire

Cas pratique : Outils PPFSIMUL-BEEDEEZ-PPFCONNECT

Validation des acquis par quizz

Dixième journée

Matin

- Piloter mon entreprise
 - o Indicateurs de pilotage
 - o Fréquence
 - o Plan comptable
- Comprendre et maîtriser les obligations du Dirigeant
 - o Les documents et obligations légales
 - o Les points de vigilances
 - o Les responsabilités du Dirigeant

Après-midi

- Comprendre l'intérêt d'un Business plan
 - o CA- Marge – Charges – Salaires – EBE – REX

- Maîtriser la planification de mes activités
 - Prioriser
 - Hiérarchiser
- Comprendre le but d'un audit et la manière de le réaliser

Validation des acquis par quizz

Participation à un Mandatour en physique pour comprendre et maîtriser l'animation

Méthodes et modalités d'évaluation :

- Mise en pratique à partir de cas du quotidien et échanges entre participants
- Analyse des cas pratiques par l'ensemble du groupe : réussites et axes de progrès
- Quizz
- Échanges entre participants pour trouver ensemble les solutions
- Évaluation des acquis par un questionnaire après chaque étape
- 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.

- 1) Les évaluations sont faites à partir d'un questionnaire préalable à la formation.
- 2) Une évaluation des acquis avant et après la formation avec mesure des écarts.
- 3) Évaluation à chaud.
- 4) 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**. Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à ladite 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.