



DEVENIR FRANCHISÉ

Une méthodologie d'approche de la franchise

OBJECTIFS

- Mieux comprendre la franchise, son fonctionnement et son organisation.
- Aider les porteurs de projet à y voir plus clair et évaluer leurs chances de succès.
- Apporter une méthodologie pour effectuer la démarche, éviter les pièges, lister les questions à se poser avant tout engagement.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux porteurs de projet, créateurs d'entreprise, candidats à la franchise, futurs franchisés, investisseurs, commerçants...

PROGRAMME

- Définition de la franchise
- Les différentes formules de partenariat
- Les avantages et exigences du système
- Les droits et les devoirs de chaque partenaire
- Le coût de la franchise
- L'encadrement légal
- La protection du franchisé : le document d'information précontractuel
- Le contrat de franchise
- Choisir son réseau de franchise par étapes
- Les critères d'analyse d'un réseau
- Les questions à poser au franchiseur

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- L'approche concrète et pratique
- Témoignage d'un franchisé et retour d'expérience

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
1 jour

Lieu :
FFF - 9, rue Alfred de Vigny
75008 Paris

Prix :
■ 200€ HT

Contact :
voir bulletin en pièce jointe
ou sur le site :
www.franchise-fff.com

DATES

- 27 janvier 2012
- 6 avril 2012
- 1^{er} juin 2012
- 21 septembre 2012
- 30 novembre 2012