



**L'ACADÉMIE DE
LA FRANCHISE**

CATALOGUE FORMATION

**Le socle
de vos savoir-faire,
le tremplin
de votre succès**



fédération française de la franchise



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



DEVENIR FRANCHISEUR

La franchise, une stratégie de développement commercial adaptée à votre projet : méthode et analyse

OBJECTIFS

- Comprendre la franchise en tant que stratégie commerciale et la mise en place d'un réseau.
- Déterminer si votre concept est franchisable.
- Appréhender de façon générale les étapes et méthodes pour concevoir, développer et animer un réseau de franchise.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux créateurs d'entreprise, indépendants existants voulant créer un réseau de distribution, réseaux succursalistes souhaitant poursuivre leur développement en franchise...

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 cadre juridique (information pré-contractuelle) et les clauses essentielles d'un contrat de franchise

Ecrire son projet de développement

- Les étapes et méthodes de développement
- La structure et l'organisation d'un réseau

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les éléments clés pour comprendre la franchise et le métier de franchiseur
- La mise en perspective de son projet en franchise

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
1 jour

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

Prix :
■ 390€ HT

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

DATES

- 30 janvier 2012
- 12 mars 2012
- 11 mai 2012
- 2 juillet 2012
- 28 septembre 2012
- 3 décembre 2012



LE DROIT DE LA FRANCHISE

Encadrement légal de la franchise, étude du contrat de franchise et de ses implications

OBJECTIFS

- Placer la franchise dans son environnement juridique spécifique.
- Déterminer les droits et obligations du franchiseur et du franchisé et les transcrire dans un contexte contractuel.
- Analyser les clauses du contrat de franchise et en comprendre toutes les implications en terme de management de réseau.
- Apprendre à anticiper et à gérer les situations de précontentieux.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux juristes, responsables juridiques, responsables financiers, directeurs de nouveaux réseaux, directeurs franchise et toute personne impliquée dans la relation contractuelle franchiseur/franchisé.

PROGRAMME

- Définition du contrat de franchise
- Environnement juridique (code de déontologie, droit de la concurrence, droit civil..)
- Information précontractuelle
- Durée du contrat
- Marque et enseigne
- Aspects financiers (droit d'entrée, redevances, garanties)
- Principales obligations du franchiseur (transfert de savoir faire, assistance...)
- Principales obligations du franchisé (respect du savoir faire, respect des obligations financières, ...)
- Exclusivités
- Internet
- Cession de contrat de franchise, l'intuitu personae
- Obligation post contractuelle de non concurrence et non affiliation
- Extinction du contrat de franchise
- Règlements des litiges (médiation et arbitrage)
- Problématique de requalification de contrat

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- **L'approche concrète, illustrée par de nombreux exemples nourris par la jurisprudence**
- **L'animation par un avocat expert de la FFF et spécialisé dans le droit de la franchise**

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
1 jour

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

Prix :

- 350€ HT pour les adhérents à la FFF
- 450€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- 27 avril 2012
- 8 octobre 2012

STRATEGIES ET ETAPES DU DEVELOPPEMENT

*Construire son réseau et en maîtriser le développement
humain, géographique et économique*

OBJECTIFS

- Connaître les différentes méthodes de développement pour vous permettre de déterminer la stratégie la plus adaptée à votre projet.
- Structurer le développement et en mesurer les impacts financiers et organisationnels.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux futurs réseaux en construction, jeunes réseaux en développement, réseaux en évolution, réseaux succursalistes souhaitant évoluer vers un développement en franchise.

PROGRAMME

Etapes du développement

- Les pré-requis au développement
- Les différentes méthodes de développement
- Les conséquences organisationnelles et financières de la stratégie choisie
- L'anticipation des moyens humains et financiers

Plan de développement d'un réseau

- Étude d'implantation
- Potentiel des zones de chalandise
- Calcul du nombre de points de vente
- Délais d'implantation

Construction du modèle économique

- Modèle économique franchiseur et franchisé
- Paramètres à prendre en compte
- Business plan du développement
- Implications sur le contrat de franchise

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une méthodologie basée sur de nombreux exemples et cas pratiques
- L'animation par un professionnel doté d'une expérience terrain de 20 années dans les réseaux de franchise

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
2 jours

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

Prix :

- 700€ HT pour les adhérents à la FFF
- 900€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- 24 et 25 avril 2012
- 2 et 3 octobre 2012

ART DU RECRUTEMENT DES FRANCHISES

*Séminaire de discernement dans le recrutement
des franchisés*

OBJECTIFS

- Renforcer auprès de chaque participant la qualité du recrutement de ses franchisés.
- Concilier les enjeux du développement du réseau avec sa nécessité éthique et économique.
- Identifier le candidat franchisé en adéquation avec les spécificités du réseau de franchise.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux responsables de recrutement, responsables du développement et toute personne impliquée dans le recrutement des franchisés.

PROGRAMME

- Code de déontologie et recrutement
- Les acteurs du recrutement
- Les origines et sources des candidatures (annonces, sites internet, salons, parrainages,...)
- Les étapes du recrutement (entretiens, validation, mise en situation réelle)
- Les critères de recrutement (psychologiques, économiques, contractuels, relatifs à l'expérience, à l'âge, à la formation, etc. ...) spécifiques au réseau
- Typologie du réseau selon l'historique, les produits, services et l'ancienneté
- La connaissance de son réseau et les facteurs d'intégration du candidat
- Complémentarités entre profils psychologiques dans un réseau de franchise (composante et « dosage » de profils)
- Variabilité des profils de franchisés selon l'évolution du réseau
- Les différents profils de franchisés
- Le discernement et les outils d'aide au discernement.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- L'utilisation d'un outil d'analyse de la personnalité pour mieux se connaître et mieux cerner les profils des candidats
- Une approche qualitative du recrutement des franchisés

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
2 jours

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

Prix :

- 700€ HT pour les adhérents à la FFF
- 900€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- 27 et 28 février 2012
- 13 et 14 septembre 2012

LES OUTILS DU MANAGEMENT DE RESEAU

*Les outils techniques et organisationnels comme
leviers de management*

OBJECTIFS

- Accompagner les franchiseurs dans la mise en place de leur structure opérationnelle
- Leur donner les outils nécessaires pour anticiper, gérer et manager l'évolution de leur réseau et de leurs franchisés

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux directeurs de réseaux, directeurs franchise de réseaux en création, en développement ou en évolution.

PROGRAMME

L'organisation de l'animation

- Place du service animation dans l'organigramme
- Construction du service animation (anticipation, croissance, coût)
- Rôles et missions de l'animation
- Profil et recrutement de l'animateur
- Les métiers de l'animateur

Les instances de dialogue

- Les différents types d'instances de dialogue : définition et caractéristiques
- Les instances de dialogue comme outil de management
- Priorité de mise en place, les nécessaires et les optionnelles

La compréhension des cycles de vie d'un réseau

- Du jeune réseau au réseau mature : les grandes étapes de développement d'un réseau
- Les implications managériales de l'évolution du réseau
- Les événements rupture dans le cycle de vie d'un réseau
- Le parcours du franchisé dans son réseau et ses besoins
- Le contrat psychologique

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une liste complète des indispensables au management de réseau
- L'expérience professionnelle et de terrain du formateur et les nombreuses illustrations pratiques

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
2 jours

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

Prix :

- 700€ HT pour les adhérents à la FFF
- 900€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- 29 et 30 mai 2012
- 20 et 21 novembre 2012

LA FORMATION DES FORMATEURS DANS LES RÉSEAUX DE FRANCHISE

Méthodes d'acquisition et de développement de la pédagogie

OBJECTIFS

- Développer les aptitudes à la pédagogie dans un réseau de franchise afin de renforcer la transmission du savoir et du savoir faire et, à travers cette transmission, le sentiment d'appartenance à l'enseigne.
- Travailler les aptitudes pratiques et comportementales des animateurs formateurs.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux formateurs, animateurs de réseau, responsables régionaux, responsables de réseau et toute personne susceptible de communiquer en public ou d'animer une réunion de façon ponctuelle ou régulière.

PROGRAMME

- Les essentiels de la pédagogie et de la communication
- La connaissance de soi : les registres pédagogiques
- La connaissances des autres : les registres de compréhensions théoriques et pratiques
- Passer du savoir au savoir faire
- Les composantes de l'expression orale : la voix, le regard, l'attitude physique
- Comment utiliser les outils pédagogiques : vidéo, vidéo projecteur, paper board, études de cas et mises en situation
- Maîtriser le temps, l'espace
- Faire vivre un groupe de stagiaires, favoriser les échanges, maîtriser les moments difficiles
- Réalisation par chaque stagiaire d'un exposé, de deux animations types et d'une démonstration pratique

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des techniques pédagogiques fondamentales et nécessaires pour transmettre le savoir et savoir faire en formation
- Les mises en situation pratiques pour une application directe des principes théoriques

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
2 jours

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

Prix :

- 700€ HT pour les adhérents à la FFF
- 900€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- 14 et 15 juin 2012

ANIMER ET GÉRER LES FRANCHISÉS DANS DES SITUATIONS DIFFICILES

Maîtrise de l'argumentation et de l'expression aux franchisés. Développement de l'aptitude à la gestion (préventive et réactive) des conflits.

OBJECTIFS

- Animer ses franchisés en fonction de leur personnalité
- Utiliser les outils logiques et les stratégies d'expression en situation de persuasion ou de gestion des conflits.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux directeurs de réseaux, animateurs et responsables régionaux, chargés de communication, formateurs et toute personne dont la fonction implique des interfaces avec les franchisés.

PROGRAMME

L'animation des franchisés

- Les causes de satisfactions et d'insatisfactions des franchisés
- L'autorité de compétence (animateur/franchisé : le face à face des compétences)
- L'évolution des franchisés et l'évolution des animateurs
- L'esprit d'équipe/esprit de réseau ; les étapes de développement de l'esprit réseau
- Les différents styles d'animation par rapport aux différents types de franchisés
- Le rapport entre l'animation et la performance du franchisé (CA, rentabilité, etc....)

L'argumentation

- Argumenter, prouver, démontrer, persuader, objecter, réfuter, définir
- Les différentes natures d'argument
- Développer l'autorité naturelle « ce qui rend digne de confiance »
- Savoir mettre le franchisé dans de bonnes dispositions

Les conflits

- Comment objecter ou réfuter, comment se défendre d'une accusation injuste
- Natures, causes et conséquences des conflits dans un réseau de franchise
- Doit-on toujours éviter le conflit ?
- Les aspects positifs et négatifs du conflit
- La conduite à tenir en situation de conflit
- Changements et conflits
- La résolution de conflits

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des jeux de rôle pour accompagner la théorie
- L'étude de situations réalistes et concrètes

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
2 jours

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

Prix :

- 700€ HT pour les adhérents à la FFF
- 900€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- 25 et 26 juin 2012

LA COMMUNICATION, PREMIER OUTIL DE MANAGEMENT DES RÉSEAUX DE FRANCHISE

De la capacité à communiquer dépend la réactivité des réseaux. Comportements, messages clairs, conviction et écoute ... autant de compétences à développer pour réussir son management de réseau et améliorer son leadership.

OBJECTIFS

- Poser les fondamentaux de la communication tant sur la forme (voix, utilisation de l'espace, gestuelle...) que sur le fond (argumentation, structuration du discours, ...).
- Ecouter et se faire écouter dans des situations d'entretiens et de communication.
- Maîtriser les techniques d'animation d'un groupe, d'une équipe, d'une réunion et développer son leadership.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

À toute personne ayant une responsabilité d'encadrement et de management au sein d'un réseau et qui souhaite améliorer sa communication auprès de son équipe, fluidifier les relations, gagner en influence et améliorer son leadership.

PROGRAMME

Module 1 - Les fondamentaux de la communication

1^{ère} journée

- (Re)découverte des essentiels de la communication : les mécanismes premiers du langage (alternances de débit, timbre, enchaînement...)
- La cohérence entre la parole et l'espace (déplacements, gestuelle, improvisation, ...)

2^e journée

- L'élaboration de la pensée, la structuration de ses opinions
- Les registres de l'argumentation : variété et créativité
- Les séquences ou la tenue du plan d'intervention
- Mise en situation professionnelle

Module 2 - Communication, écoute et animation

1^{ère} journée

- Découvrir le concept et ses particularités : empathie, savoir questionner, reconnaissance de l'autre
- Tester les aptitudes personnelles d'écoute
- Recenser les techniques et comportements d'écoute
- S'entraîner à la mise en oeuvre des techniques et comportements : silences, relances, questions.
- Favoriser l'expression de l'autre, vérifier sa compréhension
- Pratiquer des entretiens complets : dialogue, argumentation

→ Suite

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
4 jours

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

Prix :

- 1 400€ HT pour les adhérents à la FFF
- 2 000€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- Module 1
22 et 23 mai 2012
- Module 2
19 et 20 juin 2012

LA COMMUNICATION, PREMIER OUTIL DE MANAGEMENT DES RÉSEAUX DE FRANCHISE

PROGRAMME (suite)

Module 2 - Communication, écoute et animation

2^e journée

- Faire l'analyse des réunions actuelles et en tirer les premières leçons
- Découvrir les points de préparation d'une réunion (simulation et analyse)
- Découvrir l'élément clef de la méthode d'animation (technique des séquences)
- S'entraîner à la technique des séquences
- Tenir une réunion finale complète

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une approche globale de la communication comme levier de management d'un réseau
- De nombreux exercices pratiques et de mises en situation réelles

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :

4 jours

Lieu :

FFF - 9, rue Alfred de Vigny
75008 Paris

Prix :

- 1 400€ HT pour les adhérents à la FFF
- 2 000€ HT pour les non adhérents

Contact :

voir bulletin en pièce jointe
ou sur le site :

www.franchise-fff.com

DATES

- Module 1
22 et 23 mai 2012
- Module 2
19 et 20 juin 2012

LE MANAGEMENT DE RESEAU : OUTILS D'OPTIMISATION DES PERFORMANCES

Clés et spécificités du management appliqué à un réseau de franchise. Enjeux stratégiques et outils opérationnels de management en franchise

OBJECTIFS

- Mieux apprécier les règles, les principes et les contraintes du management d'un réseau de franchisés.
- Comprendre la relation franchiseur/franchisé et les contradictions qu'elle engendre.
- Maîtriser les techniques d'animation d'un réseau de franchise dans l'exigence et la recherche permanente de l'adhésion.
- Etre capable d'intégrer le management de réseau dans des situations de développement et d'évolution

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux responsables de réseaux, responsables marketing et communication, responsables administratifs et financiers, animateurs de réseaux évoluant vers une fonction de management et à toute autre personne assurant une fonction d'encadrement de proximité au sein d'un réseau.

PROGRAMME

Module 1

- Le réseau, son environnement juridique et contractuel et ses acteurs
- Les 3 piliers de la franchise
- Les 3 leviers régissant le management de réseau
- La diversité des motivations, attentes et besoins des franchisés
- Les cycles de vie et les éléments rupture du réseau
- Le réseau en phase de croissance et de développement

Module 2

- Les impératifs du management de réseau et ses comportements psychologiques
- La structure « franchiseur » en ordre de marche : le rôle des fonctions transverses face à la mise en oeuvre d'une stratégie qui génère inexorablement des contradictions
- Les difficultés inhérentes aux nécessaires arbitrages
- Le management du changement dans les situations de croissance, de crise
- Le réseau face à son évolution

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Chaque étape de la vie d'un réseau est ponctuée de cas concrets et de mises en situation
- Des apports théoriques clôturent chaque phase, enrichis par le partage d'expériences des stagiaires.
- La présentation d'un plan de progression personnel en fin de cycle

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :

4 jours

Lieu :

FFF - 9, rue Alfred de Vigny
75008 Paris

Prix :

- 1 400€ HT pour les adhérents à la FFF
- 2 000€ HT pour les non adhérents

Contact :

voir bulletin en pièce jointe
ou sur le site :

www.franchise-fff.com

DATES

■ Promo 3

Module 1 : 14 et 15 fév. 2012
Module 2 : 13 et 14 mars 2012

■ Promo 4

Module 1 : 16 et 17 oct. 2012
Module 2 : 13 et 14 nov. 2012

ANIMATEUR DE RESEAU

Formation unique et innovante spécialement conçue pour les animateurs de réseaux.

Identification et développement des compétences clefs du métier d'animateur.

OBJECTIFS

- Forger les participants à l'analyse ainsi qu'à l'élaboration d'outils, de méthodes et de plans d'actions indispensables dans l'accomplissement des différentes missions de l'animateur.
- Le programme est conçu de manière modulaire et progressive afin de répondre aux objectifs pédagogiques tout en y intégrant les contraintes organisationnelles des réseaux.

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux animateurs de réseaux de franchise déjà en poste, futurs animateurs ou animateurs de succursales qui évoluent vers une fonction franchise ou tout autre personne en charge de l'animation des franchisés.

PROGRAMME

Module 1 - Les fondamentaux

Les fondamentaux fonctionnels et opérationnels de la franchise

- Présentation des basiques de la franchise
- Le rôle et le métier de l'animateur
- Les aspects juridiques
- Organisation et place de l'animateur
- Rôle, mission et exigence du métier

Module 2 - Maîtrise

Les leviers techniques et comportementaux de l'animateur de réseau

Session 1 - Les bases relationnelles et collectives de l'animateur de réseau

- Les leviers de la motivation
- Les différents styles de management
- Les 7 leviers du management
- Le management participatif
- Attitudes et comportements
- L'assertivité

Session 2 - Les outils de pilotage et de contrôle de l'animateur de réseau

- Les outils marketing
- Les outils de contrôle
- Les outils financiers
- Les outils de diagnostic
- Les outils de formation

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
10 jours

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

Prix :

- 3 500€ HT pour les adhérents à la FFF
- 5 000€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- **Promo 8**
Module 1 - Les fondamentaux
Session 1 : 2 et 3 février 2012
Module 2 - Maîtrise
Session 1 : 6 et 7 mars 2012
Session 2 : 3 et 4 avril 2012
Module 3 - Expertise
Session 1 : 2 et 3 mai 2012
Session 2 : 5 et 6 juin 2012
- **Promo 9**
Module 1 - Les fondamentaux
Session 1 : 25 et 26 sept. 2012
Module 2 - Maîtrise
Session 1 : 23 et 24 oct. 2012
Session 2 : 27 et 28 nov. 2012
Module 3 - Expertise
Session 1 : 18 et 19 déc. 2012
Session 2 : 15 et 16 janv. 2013

→ Suite

ANIMATEUR DE RESEAU

PROGRAMME (suite)

Module 3 - Expertise L'animateur leader

Session 1 - Communication et organisation

- Les grandes lois de la communication
- Mener un entretien en face à face
- Mener une réunion
- Comportements verbaux et non verbaux
- Attitude empathique et écoute active
- Gestion du temps
- Gestion des priorités

Session 2 - Mise en pratique de problématiques spécifiques : coaching, réseaux

- Cycles de vie des réseaux
- Gestion des conflits
- Devenir un leader
- De leader à coach

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Un nombre restreint de participants (moins de 10) pour un maximum d'interactivité
- De nombreux partages d'expériences et de vécus du terrain entre les participants et les intervenants
- L'utilisation de différentes techniques telles que les tests individuels, comportementaux, d'assertivité, jeux de rôle, mises en situation, caméra, exercices d'analyse sur le terrain
- Un questionnaire d'évaluation des compétences clefs de l'animateur
- La présentation d'un plan de progression personnel en fin de cycle

MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
10 jours

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

Prix :

- 3 500€ HT pour les adhérents à la FFF
- 5 000€ HT pour les non adhérents

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

DATES

- **Promo 8**
Module 1 - Les fondamentaux
Session 1 : 2 et 3 février 2012
Module 2 - Maîtrise
Session 1 : 6 et 7 mars 2012
Session 2 : 3 et 4 avril 2012
Module 3 - Expertise
Session 1 : 2 et 3 mai 2012
Session 2 : 5 et 6 juin 2012
- **Promo 9**
Module 1 - Les fondamentaux
Session 1 : 25 et 26 sept. 2012
Module 2 - Maîtrise
Session 1 : 23 et 24 oct. 2012
Session 2 : 27 et 28 nov. 2012
Module 3 - Expertise
Session 1 : 18 et 19 déc. 2012
Session 2 : 15 et 16 janv. 2013

ENSEIGNE

(sauf formation « devenir franchisé »)

- Nom :
- Raison sociale (si différente) :
- Adresse :
- Tél. : ■ Fax :
- Responsable de la formation (ou de l'inscription) :

PARTICIPANT

- Nom :
- Prénom :
- Fonction :
- E mail :
- Tél. :
- Formation choisie :
.....
- Dates de la formation / promo :
- Prix (voir catalogue) :

PARTICIPANT

- Nom :
- Prénom :
- Fonction :
- E mail :
- Tél. :
- Formation choisie :
.....
- Dates de la formation / promo :
- Prix (voir catalogue) :

RÈGLEMENT

- Nom et adresse de facturation :
.....
.....

Date :

Cachet de l'entreprise :

Signature :

MODALITÉS PRATIQUES

INFORMATIONS PRATIQUES

Les inscriptions se font en renvoyant le bon d'inscription par :

e-mail : r.m.moins@franchise-fff.com

fax au 01 53 75 22 20

courrier à l'adresse de la FFF

9, rue Alfred de Vigny - 75008 Paris

CONDITIONS ET MOYENS DE PAIEMENT

Pour être prise en compte, votre inscription devra être accompagnée de son règlement :

- Par chèque à l'ordre de FFF Services
- Par virement à notre banque : LCL, Agence Centrale 0561 - Compte n° 30002 0561 000044853R 52

A réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de Convention de formation simplifiée. La FFF est immatriculée au service de la formation continue sous le n° 11 75 153 33 75. En cas de prise en charge par un OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés), il appartient au bénéficiaire d'accomplir toutes les formalités administratives vis-à-vis de cet organisme. En outre, en cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge sera directement facturée au client.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Vous recevrez, à réception de votre inscription, une convocation qui précise les dates, horaires et lieu de formation.
- Toutes les sessions de formation (sauf précisions ultérieures) se déroulent dans les locaux de la FFF, 9, rue Alfred de Vigny - 75008 Paris. Elles se tiennent de 9h00 à 17h00 ou de 9h30 à 17h30.
- Le café d'accueil, les pauses cafés et le déjeuner sont pris entre les formateurs et les participants sur le lieu de la formation ou à proximité et **sont compris dans les frais d'inscription**.

ANNULATIONS ET REPORTS

- Formulées par écrit, les annulations donnent lieu à un remboursement ou à un avoir intégral si elles sont reçues 15 jours avant la formation. Passé ce délai, 50% du montant de la participation, ou 100% en cas d'annulation 48h ouvrées avant, sera retenu à titre d'indemnité forfaitaire.
- La FFF se réserve le droit d'annuler une formation si le nombre de participants est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés, ou à votre convenance, un avoir sera émis.
- La FFF se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu du programme ou les animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.