

Практика создания и продажи франшизы: команда, процессы, управление

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Подготовка к созданию франшизы

- Постановка целей и анализ конкурентов
- Описание товара или услуги на основе преимуществ
- Создание учебной программы по товару или услуге
- Создание и описание воронки продаж
- Финансовая модель франшизы

Практикумы:

- Упражнение «Создание или фиксация обучающей программы по собственному товару-услуге. Технология продаж на основе преимуществ»
- Кейс «Сравнительная таблица по преимуществам конкурентов на основе изучения последних»
- Кейс «Оценка рисков развития франшизы через создание сравнительной таблицы преимуществ собственного товара-услуги и преимуществ конкурентов»
- Упражнение «Финансовая модель франшизы в Excel»
- Кейс «Описание воронки продаж бизнеса, под который создается франшиза»

Создание франшизы

- Описание всех процессов бизнеса на основе критериев
- Упаковка франшизы, создание франчайзи-бука

- Юридическая база франшизы
- Положение по открытию франчайзингового подразделения

Практикумы:

- Упражнение «Комплексное описание бизнес-процессов создаваемой франшизы на основе критериев»
- Кейс «Создание проекта договора создаваемой франшизы»
- Кейс «Создание положения по открытию франчайзингового подразделения»
- Кейс «Создание франчайзи-бука в заданном формате»

День 2

Продажа франшизы

- Идеи сопартнерства: совместное развитие франшизы
- Создание воронки продаж франшизы
- Создание службы продаж франшизы, наем и обучение персонала.

Практикумы:

- Упражнение «Скрипт под идею партнерства для будущих покупателей франшизы. Ответы на возможные возражения»
- Упражнение «Формирование воронки продаж франшизы»
- Кейс «Резюме и инструкции для поиска менеджеров в отдел продаж франшизы»
- Упражнение «Составление Положения по обучению менеджеров отдела франчайзинга»
- Упражнение «Составление Положения по оценке эффективности работы менеджеров. Систему мотивации и систему контроля»

Групповая дискуссия. Ответы на вопросы участников