



Programme de formation TTI Success Insights

ACCREDITATION RESEAUX ET FRANCHISE

Savoir accompagner les franchises et réseaux de distribution dans leur organisation, la sélection de leurs candidats, la formation et l'accompagnement des membres de leur réseau.

Public concerné :

Consultants, formateurs ou professionnels RH.

Objectifs de la formation :

- Comprendre les spécificités du commerce en réseau.
- Cerner les enjeux des structures en réseau.
- Savoir accompagner les têtes de réseau dans leur organisation et leur recrutement.
- Etre capable de définir le profil idéal d'un membre de réseau, à partir d'un Benchmark RH ou d'une analyse comparative de performance.
- Disposer d'éléments permettant d'évaluer et sélectionner les candidats.
- Etre capable de conseiller les futurs franchisés sur leur projet entrepreneurial et sur le choix d'un réseau qui leur correspond.
- Pouvoir accompagner les gérants de point de vente dans leur performance commerciale et managériale.
- Construire une offre de prestations de formation et de conseil pour les têtes de réseaux.

Pré requis pour les participants :

Expérience souhaitée en recrutement et en entrepreneuriat.
Disposer d'une certification aux outils DISC, WPMOT, (+ PTSI recommandé) de TTI Success Insights en cours de validité.





Durée : 2 jours de formation (7 heures par jour)

Nombre de participants par stage : 5-15 personnes

Accompagnement et suivi individualisé :

Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel comprenant un retour sur son examen d'accréditation.

Soutien du pôle Réseau et Franchise de TTI Success Insights France :

Après validation de leur accréditation, les participants seront mis en relation avec un ingénieur commercial pour :

- Une relecture de leurs offres commerciales
- Un conseil sur les documents fournis aux clients

Ce soutien ne prévoit pas :

- La présence lors de rendez-vous clients
- L'apport d'affaires

Documents remis lors de la formation :

- Support imprimé du programme d'Accréditation
- 50 Cartes DISC « Mon profil d'entrepreneur »
- 10 Plaquettes commerciales pour Réseaux et Franchise, personnalisées à votre nom
- PowerPoint de présentation pour rendez-vous client

A l'issue du module de formation :

Le participant bénéficiera d'une accréditation pour le déploiement des outils TTI Success Insights auprès des réseaux et franchises.





Journée 1- Fonctionnement et développement des réseaux

Matinée – J1

Séquence introductive	Les différents types de réseaux
Séquence 1	Le marché de la Franchise
Séquence 2	Environnement juridique
Séquence 3	Les étapes nécessaires à la création d'un réseau
Séquence 4	La gestion des ressources humaines au sein des commerces en réseaux

Après-midi – J1

Séquence 5	Cas Pratique : Réaliser un Benchmark RH
Séquence 5.1	Les attentes de la tête de réseau envers le franchisé
Séquence 5.2	Le Profil de poste
Séquence 5.3	Synthèse et accord sur le profil de poste
Séquence 6	L'analyse comparative de la performance des franchisés au sein d'un réseau





Journée 2- Recrutement des membres de réseau et accompagnement de la tête de réseau

Matinée – J2

Séquence introductive	Retour sur la définition du profil idéal
Séquence 1	Evaluer un candidat à la franchise
Séquence 1.1	Cas pratique : Fournir un avis sur la sélection de 3 profils
Séquence 1.2	Fournir des conseils personnalisés pour l'intégration
Séquence 2	Conseiller un entrepreneur dans le choix d'une franchise

Après-midi – J2

Séquence 3	L'organisation de la tête de réseau : fonctions clés
Séquence 3.1	Accompagner le comité de direction
Séquence 4	Former les développeurs de réseau
Séquence 4.1	Former les animateurs de réseau
Séquence 5	Développer les performances des membres actuels du réseau
Séquence 6	Démarche commerciale pour vendre du conseil et de la formation auprès des réseaux

