

La filière du commerce en franchise PROFINANCE Formation

DUREE

1 jour (7 heures) en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

MOYENS PEDAGOGIQUES

Cas issus de la pratique professionnelle

Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

MODALITES D'EVALUATION

En continu à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

EFFECTIFS

12 personnes maximum

DELAI D'ACCES

3 semaines

TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Maîtriser l'environnement économique, juridique et financier du commerce indépendant et organisé et d'en comprendre les spécificités ayant un impact sur la relation banque-client
- Accompagner efficacement l'installation du professionnel et le suivre dans son développement
- Répondre aux besoins de leurs clients franchiseurs et/ou franchisés à chaque étape de la relation bancaire

PROGRAMME

Environnement économique du commerce indépendant et organisé

Le commerce indépendant organisé, le choix d'une distribution différente.

Le contexte économique actuel de la franchise : les chiffres clefs Franchise corner, franchise associative, pluri franchise, master franchise, franchise mixte, commission affiliation

Les chiffres clés du marché, Un essor confirmé : les secteurs historiques, les tendances récentes, Le profil et les motivations du franchiseur et du franchisé

Environnement juridique et financier du commerce indépendant et organisé

- Les fondements juridiques de la franchise :
 - Définitions juridiques de la franchise.
- Le cadre général :
 - Le code de déontologie et la norme AFNOR,
 - La loi DOUBIN,
 - Le règlement d'exemption du 30/11/1988.
- Le document d'information précontractuel (DIP)
- Le contrat de franchise.
- Franchise et flux financiers :
 - Redevances, royalties.
 - Droit d'entrée, droit d'enseigne.
 - Franchiseurs / franchisés : une relation gagnant-gagnant ?

Financement du commerce indépendant et organisé

Les enjeux pour la banque et les spécificités d'un dossier de franchise

- Les documents à se procurer
- Le financement de l'installation :
 - Optimiser sa prise de décision : affiner ses critères d'analyse.
 - Le choix du secteur, le choix du réseau de franchise
 - Le business plan : les points clefs.
- Les spécificités liées au financement d'une franchise.
 - La croissance externe d'un commerce en franchise
 - L'étude du business plan
 - Validation d'un prévisionnel d'activité
 - Les spécificités du financement d'un dossier de franchise

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : logistique@profinance.fr , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation

