



PROMORETAILGROUP

# L'organizzazione dell'ufficio franchising

- La gestione professionale dei contatti
- Come costruire un manuale operativo
- Come creare una presentazione efficace
- Come valutare un eventuale affiliato
- Come valutare una location e come costruire un business plan attendibile
- Come acquisire tecniche di comunicazione persuasiva
- Come creare un team di supporto alla rete
- Come attuare dei processi di controllo alla rete
- Come supportare la rete attraverso il web
- Come utilizzare il software come strumento di lavoro direzionale organizzativo

formazione

## L'organizzazione dell'ufficio franchising

Il corso è rivolto ai responsabili di un ufficio franchising. Gli argomenti trattati saranno approfonditi nel corso di incontri periodici

P R O M O  
PRG  
RETAILGROUP  
CENTRO STUDI RETAIL  
CSR  
CommercioModerno.it  
il Magazine del Retail



## L'organizzazione dell'ufficio franchising

### Descrizione del servizio

Il corso è rivolto ai responsabili di un ufficio franchising. Gli argomenti trattati saranno approfonditi nel corso di incontri periodici e riguarderanno le seguenti tematiche :

- La gestione professionale dei contatti
- Come costruire un manuale operativo
- Come creare una presentazione efficace
- Come valutare un eventuale affiliato
- Come valutare una location e come costruire un business plan attendibile
- Come acquisire tecniche di comunicazione persuasiva
- Come creare un team di supporto alla rete
- Come attuare dei processi di controllo alla rete
- Come supportare la rete attraverso il web
- Come utilizzare il software come strumento di lavoro direzionale organizzativo

Il corso prevede la durata di 2 mesi e si struttura su un minimo di 4 e un massimo di 6 incontri.

La partecipazione al corso permette ai responsabili dell'ufficio franchising di acquisire conoscenze altamente professionali nell'ambito della gestione di un ufficio franchising.