

Spezialseminar

Erfolgreiche Akquisition und Selektion von Franchise-Nehmern

Mittwoch, 11. Februar 2009 in München

DFI
DEUTSCHES
FRANCHISE
INSTITUT

Die erfolgreiche Akquisition geeigneter Franchise-Nehmer gehört zu den wichtigsten Aufgaben einer Systemzentrale.

Vielen Franchise-Gebern fehlt jedoch ein klares Konzept für die Ansprache und Auswahl zukünftiger Partner. Gleichzeitig hat nicht nur das Internet die Gewinnung von Franchise-Nehmern spürbar verändert. Erfolgversprechende neue Instrumente auf wissenschaftlicher Basis setzen sich zunehmend durch.

Gerade bei beschränkten finanziellen und personellen Ressourcen kommt es umso mehr darauf an, die richtige Vorgehensweise zu wählen. Dies bedeutet neben einer zielgruppengerechten Ausrichtung der Franchise-Nehmer-Gewinnung vor allem eine genaue Bestimmung der erfolgversprechendsten Methoden und Argumentationen. Akquisition und Selektion gehen dabei Hand in Hand.

Dieses Spezialseminar zeigt die verschiedenen Möglichkeiten der Akquisition von Franchise-Nehmern auf und gibt detaillierte Handlungsanleitungen zur erfolgreichen Vorgehensweise. Die in der Praxis vielfach erprobten und bewährten Instrumente können von jedem Franchise-Geber benutzt werden. Dazu gehören nicht zuletzt praktikable Hilfsmittel zur Selektion der richtigen Partner.

Die Ausrichtung auf die Franchise-Praxis betont besonders die Umsetzung, zu der den Teilnehmern auch Checklisten zur Verfügung gestellt werden.

Referenten



S. Aschenbrenner



C. Bleier



A. Frintrup



W. Kaiser



H. Lang

Programm

- 09.00 – 10.00 Uhr **Die erprobten Methoden zur Franchise-Nehmer-Gewinnung**
Zielgruppen; Vorgehensweisen; Erfahrungswerte
Hans Lang, Beirat, Deutsches Franchise-Institut GmbH, Nürnberg
- 10.00 – 10.15 Uhr **Methoden und Instrumente der Franchise-Nehmer-Auswahl**
Als Franchise-Geber selbst professionell selektieren
Hans Lang, Beirat, Deutsches Franchise-Institut GmbH, Nürnberg
- Kaffeepause
- 10.45- 11.45 Uhr **Franchise-Nehmer-Akquisition durch Anzeigen, PR und Internet**
Inhalte; Anzeigengestaltung; Pressemitteilungen; Medienauswahl; Internetvermarktung; Kosten-/Nutzenanalyse
Claudia Bleier, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Köln
- 11.45 - 12.45 Uhr **Schritte erfolgreicher Franchise-Nehmer-Gewinnung am Beispiel eines professionellen Vermittlers**
Hürden und deren Überwindung;
Erfolgreiche Partnerfinanzierung;
Beispiele aus der Praxis verschiedener Franchise-Systeme
Stephan Aschenbrenner, Geschäftsführender Gesellschafter, initiat GmbH, Köln

Gemeinsames Mittagessen

- 14.00 - 15.30 Uhr **Empirisch gestütztes Verfahren zur professionellen Auswahl der richtigen Franchise-Partner**
Effizienz, Methoden und Erfolg
Dipl. oec. Andreas Frintrup, Geschäftsführer S & F Personalpsychologie Managementberatung GmbH und Lehrbeauftragter an der Universität Hohenheim bei Prof. Dr. Heinz Schuler, Lehrstuhl für Psychologie, Stuttgart

Kaffeepause

- 15.45 - 17.00 Uhr **Das magische Dreieck bei der Suche und Auswahl von geeigneten Franchise-Partnern**
Erfolgreiche Franchise-Nehmer-Akquisition und –Selektion am Beispiel Kochlöffel
Wolfgang Kaiser, Franchise-Manager, Kochlöffel GmbH, Lingen

ca. 17.00 Uhr Ende der Veranstaltung

Organisatorische Einzelheiten

Spezialseminar

Erfolgreiche Akquisition und Selektion von Franchise-Nehmern

Mittwoch, 11. Februar 2009, 09.00 Uhr – ca. 17.00 Uhr

Veranstaltungsort

Novotel München City, Hochstraße 11, 81669, München, Tel. 089-661070, Fax 089-66107999, E-mail H3280-sb@accor.com. Vereinbarte Sonderkonditionen: Einzelzimmer € 139,00 inkl. Frühstücksbuffet vom 10. bis 11. Februar 2009. Eine Anfahrtsskizze erhalten Sie mit der Buchungsbestätigung.

Sollten Sie eine Reservierung wünschen, wenden Sie sich bitte unter Hinweis auf die Konditionen des Deutschen Franchise-Instituts, Stichwort DFI, direkt an das Hotel.

Teilnahmegebühr

€ 490,00 zzgl. MSt., € 430,00 zzgl. MSt. Sonderpreis für Mitglieder des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. und für Mitglieder des Österreichischen und Schweizer Franchise Verbandes.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Teilnahme an allen Vorträgen, gemeinsames Mittagessen, Pausen- und Tagungsgetränke, ausführliche Tagungsunterlagen.

AGBs/Rücktrittsklausel

Bei Rücktritt 21 Tage oder weniger vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Zuvor berechnen wir eine Bearbeitungspauschale in Höhe von 80,00 EUR. Der Rücktritt muß in jedem Fall schriftlich gegenüber der Deutschen Franchise-Institut GmbH erklärt werden. Statt einer Abmeldung ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Nürnberg.

Stand 12-2007, Änderungen vorbehalten

Hiermit melde(n) ich mich (wir uns) verbindlich für das Seminar „Erfolgreiche Akquisition und Selektion von Franchise-Nehmern“ am 11. Februar 2009 in München an.

Ich bin/wir sind Mitglied des Deutschen Österreichischen Schweizer Franchise-Verbandes

Anmeldung per Fax

+49 911-32 00 3-20

Erfolgreiche Akquisition und Selektion von Franchise-Nehmern

11. Februar 2009 in München (Sem.Nr. FR02/09-02-11)

Deutsches Franchise-Institut GmbH

Erlenstegenstraße 7

90491 Nürnberg

1.) Vor- und Zuname

Funktion

2.) Vor- und Zuname

Funktion

3.) Vor- und Zuname

Funktion

Firma

Anschrift

Telefon

Telefax

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift des Teilnehmers

Firmenstempel