

Spezialseminar

Neue Qualität im Partner-Management

Donnerstag, 12. Februar 2009 in München

DFI
DEUTSCHES
FRANCHISE
INSTITUT

Der Erfolg eines Franchise-Systems beruht nicht zuletzt auf der qualifizierten Betreuung der Partner.

Die Systemzentrale ist als wichtigster Kompetenzträger und Dienstleistungserbringer der Dreh- und Angelpunkt eines Franchise-Netzwerkes.

Die Führung und Steuerung eines Franchise-Verbundes kann dabei nur durch wenige spezifische Elemente erfolgen. Kernkompetenzen wie Partnerbeiräte, Erfahrungsaustausch-Gruppen (ERFA), Qualitätszirkel, Jahresveranstaltungen und die Arbeit der Franchise-Betreuer vor Ort stellen hier die tragenden Säulen dar. Die Konzentration darauf zeichnet schlanke und kostenbewusste Systemzentralen aus.

Eine hochentwickelte Kooperation wie das Franchising stellt hohe Ansprüche an die Kommunikation. Allein durch eine offene und transparent geführte Kommunikation sind Systemakzeptanz und Systemumsetzung dauerhaft gesichert.

Häufig unterschätzt wird die Notwendigkeit kontinuierlicher Partner-Schulung auch nach Systemeintritt. System-spezifisches fachliches Know-how ist dabei wichtig. Branchenübergreifend unverzichtbar jedoch ist ein fundiertes Verkaufstraining. Verkaufserfolg heißt Zufriedenheit, und nur zufriedene Partner werden bereit sein, sich längerfristig an ein System zu binden.

Auch die professionelle Trennung von ausscheidenden Partnern gehört zu einem erfolgreichen Partner-Management, unabhängig davon, welche die Gründe für das Ausscheiden auch immer sein mögen. Vielfach wird dieser Punkt vernachlässigt. Wer sich von Beginn an und gewissenhaft auf eine solche Situation vorbereitet, kann viel Schaden von seinem System abwenden.

Das Spezialseminar liefert im Detail alle Informationen und Benchmarks aus der Franchise-Praxis zur richtigen Handhabung der wesentlichen Instrumente des Franchise-Managements.

Referenten



W. Berchtold



S. Berger



H. Liesegang



W. Martius



H. Sebler



K. Terbrüggen

Programm

09.00 – 10.15 Uhr **Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg**
Lebenszyklen von Partnerschaften, systemisches Denken von Partner-Managern, Führungsstil in der Partner-Betreuung, Tagungen, Beirat, Qualitätszirkel & Co.
Waltraud Martius, Syncon GmbH, Salzburg und München

Kaffeepause

10.45 – 11.30 Uhr **Notwendige Partnerbetreuung vor Ort am Beispiel Tiroler Bauernstandl AG**
Einarbeitung des Neupartners vor der Geschäftseröffnung
Anlaufbetreuung zur Geschäftseröffnung
Laufende Partnerbetreuung (Frequenz des AD vor Ort)
Sicherstellung der Systemumsetzung (Pflichtenheft des AD-Betreuers), Ergebnis-/Liquiditätsplanung, Betriebsvergleiche, Benchmarks
Konrad Terbrüggen, Tiroler Bauernstandl AG, Moers

11.30 - 12.30 Uhr **Mehr Partnererfolg durch Verkaufstraining**
(Verkaufs) Training als unverzichtbares Tool im Partner-Management
Helmut Sebler, Geschäftsführer und Franchise-Geber, INtem Trainergruppe, Mannheim

Gemeinsames Mittagessen

13.30 - 15.00 Uhr **Theorie und Praxis der Kommunikation in Franchise-Systemen**

Modelle der Kommunikation
Gruppendynamische Prozesse
Selbst- und Fremdwahrnehmung
Feedback-Kultur

Susanne Berger, Inhaberin, Projekt & Training S. Berger, München

Kaffeepause

15.30 - 16.15 Uhr **Die Prozesse der De-Rekrutierung**
Die systemische und rechtliche Trennung von Partnern präventiv planen und professionell durchführen
Waltraud Martius, Syncon GmbH, Salzburg und München
RA Dr. Helmuth Liesegang, Liesegang & Kollegen, Wuppertal

16.15 - 17.00 Uhr **Motivationveranstaltungen und Incentives in Franchise-Systemen**
Wie man eine Jahresversammlung professionell und attraktiv gestaltet und durchführt
Wolfgang Berchtold, Managing Director, spiel & sport team GmbH, München

ca. 17.00 Uhr Ende der Veranstaltung

Organisatorische Einzelheiten

Spezialseminar

Neue Qualität im Partner-Management

Donnerstag, 12. 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 11. bis 12. 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 12-2008, Änderungen vorbehalten

Hiermit melde(n) ich mich (wir uns) verbindlich für das Seminar „Neue Qualität im Partner-Management“ am 12. 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

Neue Qualität im Partner-Management

12. Februar 2009 in München (Sem.Nr. FR13/09-02-12)

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