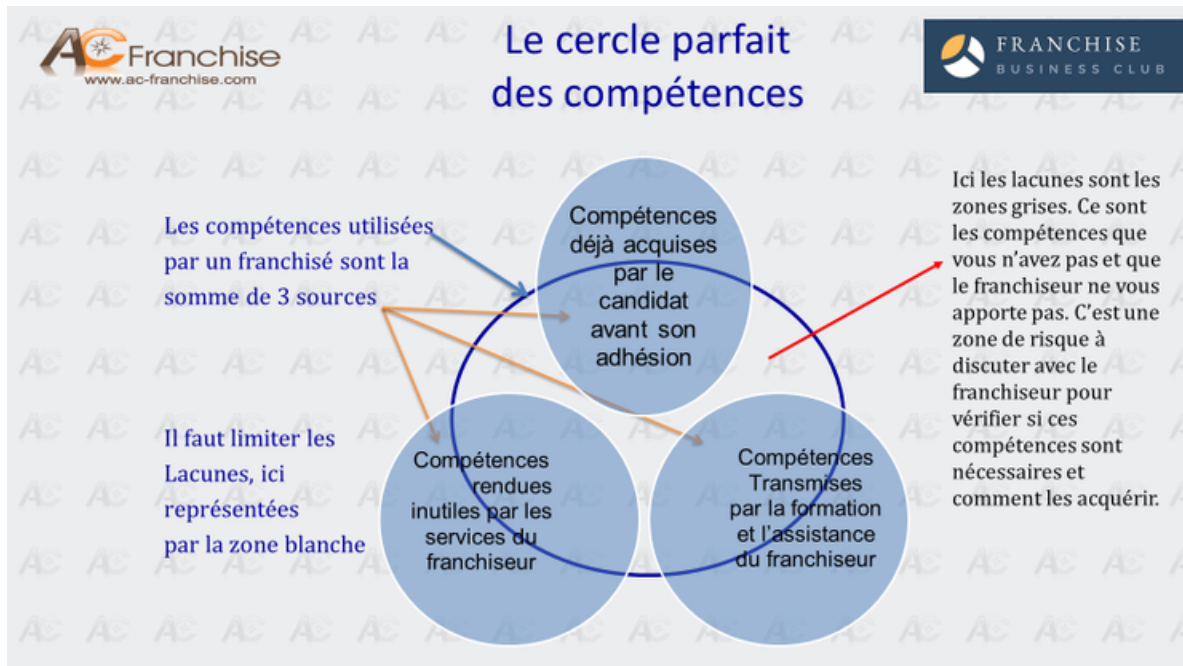




(/membre/jeansamper)

Bien se connaître pour choisir la bonne franchise. Guide de la franchise chap 10



()

Evaluation des compétences
Tableau simplifié

Exemple simplifié des besoins de Savoir-faire	Savoir-faire déjà Acquis par le candidat	Savoirs inutiles car faits par franchiseur	Formations par le franchiseur	Lacunes à identifier au plus tôt
Produit		Collection, Achats, Appros	Ce qui est utile en magasin	Diagnostic et petit Sav ? ou?
Technique		Choix des machines	Utilisation des machines	Difficulté à lire ou comprendre...
Merchandising		Thème et schéma vitrine	Faire une vitrine	2 mains gauches
Vente	A été vendeur et tests ok	Méthode et outils de vente	Formation spécifique vente produit X	Peur de prospecter si B2B

Pub/com		Politique et mise en œuvre nat	A la mise en œuvre locale	
Management	A managé et tests ok	Outils d'aide au management	Rappel des bases et/ou spécifique	Brutalité ou indifférence
Gestion...	A géré et tests ok	Système clé en main	Rappel des bases et/ou spécifique	

()

Le but du tableau est d'identifier les compétences manquantes pour tel ou tel réseau de franchise et de poser la question au franchiseur "Comment allez-vous me former compte-tenu de ce que je sais ou ne sais pas faire?"

Etes-vous fait pour être franchisé ? Quelles sont vos atouts et vos faiblesses ? Avez-vous les compétences et aptitudes nécessaires pour devenir un entrepreneur capable de gérer tous les aspects de votre projet : technique, managérial, commercial, administratif, etc. ?

Importance de l'homme car la marque ne fait pas tout.

Les candidats à la franchise ont tendance à sous-estimer les autres facteurs de réussite. Le concurrent d'un franchisé n'est plus un isolé, il ne suffit plus de grouper la publicité et les achats, il faut les meilleurs franchisés et le meilleur personnel d'où l'IMPORTANCE de la sélection des meilleurs franchisés.

Sachez vous présenter

Le franchiseur qui vous attire est certainement très connudonc sollicité par de nombreux candidats surtout si c'est une enseigne internationalement connue. Il est appelé dans de nombreux pays mais ne peut pas tout faire. Il sélectionne donc les demandes motivées, expliquées, claires, transparentes. Savez-vous vous présenter en 5 lignes ? Capacités d'investissement, expérience, motivations, projet...

Apprenez à vous connaître

De quoi rêvez-vous ? Comment vous-projetez-vous dans l'avenir ? De quoi avez-vous peur ? Que disent de vous les autres ? Vos amis, vos collègues, votre famille ?

Quel type de franchisé ou master franchisé serez-vous ? Investisseur, exploitant, seul, en couple, associé ?

Etes-vous motivé par l'argent, par l'opinion des autres sur vous, par le produit, la relation avec autrui ? Nous sommes tous un mélange de cela mais quelle est votre motivation dominante ? Elle doit orienter votre choix d'enseigne.



Quel marché, quel métier, quel type de réseau conviendrait à votre profil ?
Donc quelles sont vos compétences acquises et celles que vous pouvez apprendre selon vous ?

Compétences et qualités souvent nécessaires

Voici des compétences et aptitudes souvent requises. Mais chaque enseigne a ses priorités, chaque cas est différent.

Qualités humaines

Elles sont souvent citées en tête des atouts d'un bon franchisé : sens du contact avec le client, compréhension des attentes et besoins des clients, etc....comme tout commerçant ou chef d'entreprise, n'est-ce pas ?

Ces qualités sont utiles dans le management des équipes car le succès d'un point de vente, en franchise ou en solo, dépend fortement de la capacité du franchisé à motiver, coacher et fédérer ses salariés (s'il en a) autour d'un objectif commun.

Savoir apprendre, réagir, s'adapter

Un autre atout d'un bon franchisé est sa capacité à s'adapter rapidement pour apprendre le maximum pendant la formation donnée par le franchiseur, pour s'adapter aux évolutions de son marché et du concept qui doit être mis à jour, quand nécessaire, par le franchiseur.

Des pré-requis techniques, managériaux, de gestion.... ?

La plupart des franchisés changent de métier lorsqu'ils deviennent franchisés. Les franchiseurs ont presque tous des programmes de formation fait pour des candidats venant d'autres métiers. Rares sont les franchises de mode enfant par exemple qui exigent des candidats venant de la mode enfant mais il se peut que des prérequis soient exigés :

- avoir un goût prononcé pour la mode ou y avoir déjà travaillé ?
- ou avoir déjà travaillé pour des enfants ?
- ou savoir manager des vendeuses en magasin ?
- ou savoir rechercher les meilleurs emplacements pour les magasins ?
- ou avoir l'expérience nécessaire pour manager plusieurs magasins ?

Sur le même marché de la mode enfant on trouvera des enseignes qui cherchent des personnes capables de tenir un seul magasin et d'y vendre elles-mêmes aux mamans et d'autres enseignes qui cherchent des investisseurs gestionnaires et managers capables de gérer 10 magasins.





Découvrez les autres chapitres dans le groupe [Guide de la franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article)
(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article>)

[#devenir franchisé](/recherche?terms=devenir%20franchis%C3%A9) (/recherche?terms=devenir%20franchis%C3%A9)

[#franchisé](/recherche?terms=%20franchis%C3%A9) (/recherche?terms=%20franchis%C3%A9)

[#franchise](/recherche?terms=franchise) (/recherche?terms=franchise)

[#guide franchise](/recherche?terms=guide%20franchise) (/recherche?terms=guide%20franchise)

1  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)




Commenter



Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-
au-21-octobre-2023-
le-salon-de-la-](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-)



[\(/article/la-
transfranchise-
savoir-faire-et-le-
savoir-faire-club-
franchise\)](/article/la-transfranchise-savoir-faire-et-le-savoir-faire-club-franchise)

06
avril
2023

[\(/article/30454-
visite-2023-les-entrepren-
2023-la-franchise-expo-
paris\)](/article/30454-visite-2023-les-entrepren-2023-la-franchise-expo-paris)

28
mars
2023



[fran\(Chise bre/ita ansamper\) milan\)](#)

Article

[Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan](#)

... ..



[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan\)](#)

Article

[La transmission du savoir-faire en franchise](#)

[\(/article/la-transmission-](#)

5

[1 \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

Document

[30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris](#)

[\(/article/30454-](#)



[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](#)

