

## Polskie Towarzystwo Prawa i Gospodarki Rynkowej

[www.towarzystwo.org.pl](http://www.towarzystwo.org.pl)

Tel 22 487 95 11 ; Tel kom 694 771 413

Fax 22 855 07 41



### Udział

**450zł + VAT od osoby**

**400zł + VAT od osoby, dla 2 lub więcej osób z tej samej firmy.**

**(cena zawiera: obszerne materiały dydaktyczne/lunch, przerwy kawowe, )**

## Jak rozwijać sieć sprzedaży poprzez projekt franczyzowy , oraz umowy agencyjne i dystrybucyjne ?

Model biznesowy i reguły pozyskiwania partnerów



[FORMULARZ ZGŁOSZENIA ONLINE](#)

## Jak rozwijać sieć sprzedaży poprzez projekt franczyzowy , oraz umowy agencyjne i dystrybucyjne ? Model biznesowy i reguły pozyskiwania partnerów



**Michał Wiśniewski** – Dyrektor operacyjny firmy Doradztwa |Franczyzowego PROFIT SYSTEM – Wydawcy miesięcznika WŁASNY BIZNES FRANCHISING oraz organizatora największych targów wystawowych firm franczyzowych w Polsce Ekspert rynku ranczyzy w Polsce.



**Franchising**, powszechnie określany jako „recepta na sukces”, jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się form współpracy przedsiębiorców w bardzo wielu branżach polskiej gospodarki. Dla jednych przedsiębiorców (franchyzodawców), franchising stwarza możliwość powielenia i doskonalenia sprawdzonej metody biznesowej przyczyniającej się do zwiększania sprzedaży i wydajności handlowej dla innych (franchyzobiorców) – szansę na rozpoczęcie efektywnej działalności gospodarczej w oparciu o markę i knowhow, które są już rozpoznawalne na rynku.



**Udział w warsztatach pomoże podjąć decyzję kiedy i jak rozijać sieć sprzedaży . Czy poprzez franczyzę czy może tworząc sieci partnerskie poprzez umowy agencyjne i dystrybucyjne ?**

- WZÓR UMOWY FRAN CZYZOWEJ
- WZÓR UMOWY AGENCYJNEJ I DYSTRYBUCYJNEJ

### Dla kogo ?

**Szkolenie** skierowane jest zarówno dla osób, które myślą o rozwoju swojej bieżącej działalności w oparciu o system franchisingowy – poprzez budowę sieci z wykorzystaniem kapitału partnerów handlowych, jak i osób zamierzających skorzystać z bogatej oferty takich systemów dostępnej na polskim rynku.

**Franchyzodawcy** dowiedzą się, kiedy warto rozpocząć budowę sieci franczyzowej i jak należy ja strategię rozwoju poprzez franczyzę a następnie promować działającą sieć

## 9.30 początek

### Część I: Wybór strategii rozwoju

- Współpraca niezależnych partnerów w ramach franczyzy;
- Wady i zalety współpracy w ramach franczyzy.

### Czy każdy biznes można rozwijać na zasadzie franczyzy?

#### 1. Rodzaje francyz

#### 2. Umowa agencyjna Wzor

#### 3. Umowa Dystrybucyjna/partnerska wzór

- Ocena własnego przedsiębiorstwa;
- Opracowanie modelu biznesowego.
- Ocena opłacalności tworzenia systemu franczyzowego
  
- Koszty związane ze stworzeniem systemu franczyzowego;
- Porównanie kosztów i przychodów związanych z otwarciem oddziału własnego, placówki agencyjnej i placówki franczyzowej.

### Część II: Określenie zasad współpracy z partnerem

- Przepisy dotyczące umowy franczyzy;
- Zagadnienia związane z prawem konkurencji i ochroną tajemnicy przedsiębiorstwa.

## 11.00 – 11.10 przerwa kawowa

### Opracowanie pakietu franczyzowego

- Umowa franczyzy;
- Podręcznik operacyjny;
- Model finansowy;
- Prospekt informacyjny;
- List intencyjny.

### Część III: Wybór partnera

#### Wybór grupy docelowej

- Czy najlepszymi partnerami są osoby z branży;
- Czynniki cechujące idealnego franczyzobiorcę
- Ocena atrakcyjności oferty franczyzowej
- Kryteria racjonalne i wybór lokalizacji
- Zakres wsparcia ze strony franczyzodawcy;
- Ocena lokalizacji;
- Adaptacja do potrzeb systemu.

## 13.00 – 13.40 lunch

### Część IV: Pozyskiwanie partnerów

- Komunikacja oferty franczyzy
- Czynniki wpływające na wizerunek;
- Najskuteczniejsza sprzedaż oferty;

## 1 Działania w terenie;

- Ogłoszenia;
- Działania public relations;
- Imprezy.

15.30-15.40 przerwa kawowa

## Część V: Ekspansja międzynarodowa

Strategia rozwoju

- Wybór rynków docelowych;
- Wybór formy ekspansji (bezpośrednio, spółka, master franczyza).  
Wycena franczyzy zagranicznej

- Wartość marki;
- Wartość knowhow;
- Wartość wsparcia.

17.30 zakończenie

[FORMULARZ ZGŁOSZENIA ONLINE](#)

