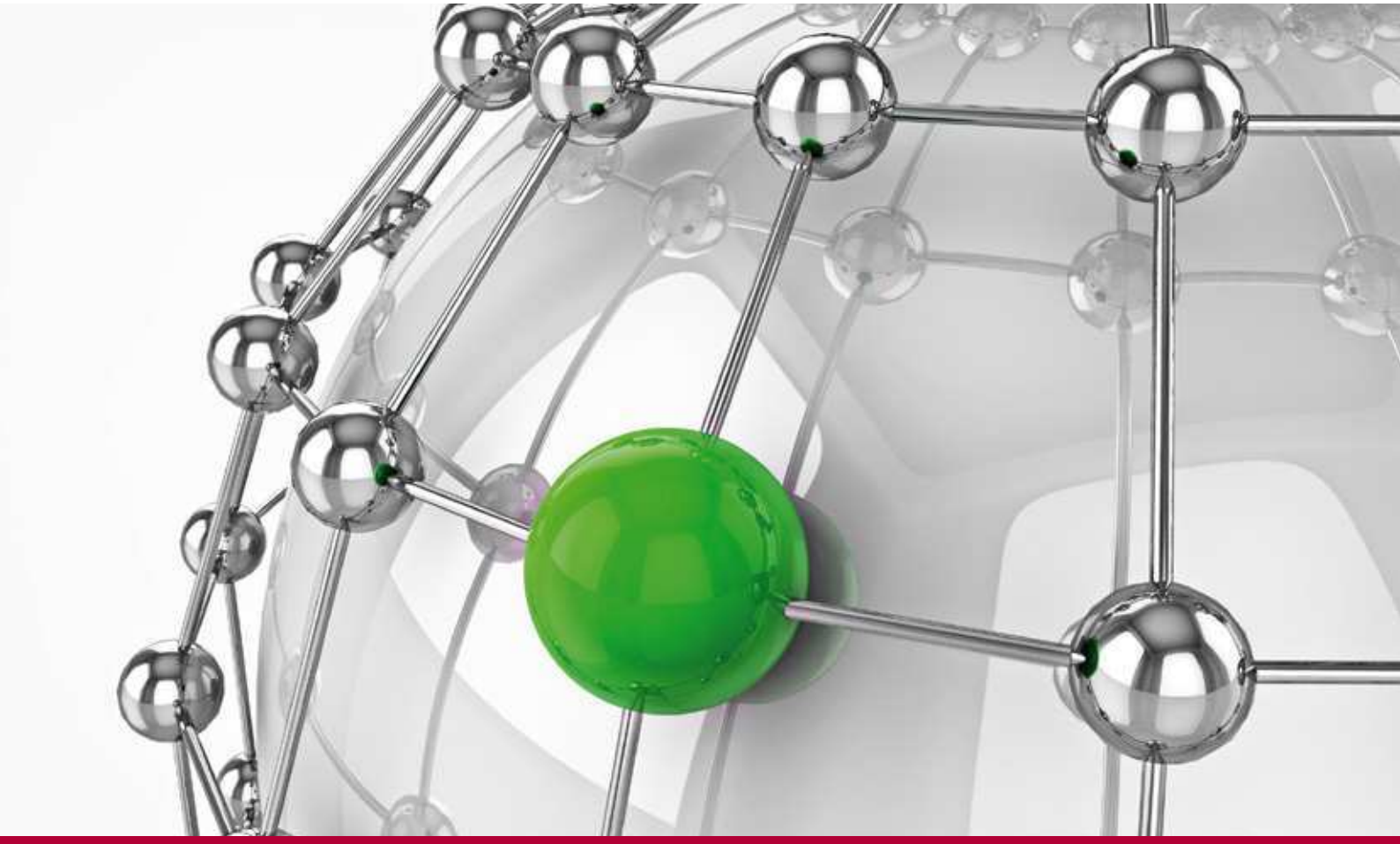
FORMACIÓN E-LEARNING



Curso Online de

Creación y Gestión de Franquicias

Herramientas y metodologías básicas para el empresario que quiere crear una franquicia o para personas que buscan unirse a la red de una franquicia y asesores en franquicia.

Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Creación y Gestión de Franquicias

Presentación

La franquicia, como modelo de negocio, es uno de los esquemas comerciales más difundidos a nivel mundial en estos últimos años y como todo negocio implica riesgos para todas las partes aunque menor frente a otras estrategias de expansión.

¿Tener empleados o socios? Esta es una de las preguntas claves cuando el negocio requiere amplia dedicación de recursos personales así como una cobertura geográfica completa.

Franquiciar el negocio supone contar con un modelo de negocio probado, con éxito, a través del tiempo y resultados económicos. La tecnología y saber hacer deben poder reflejarse de forma documental para garantizar así la reproductibilidad del negocio. Contar con un método permite garantizar el éxito del mismo y de los puntos de venta que se asociarán bajo la fórmula del franquiciado.
Entre las múltiples ventajas del sistema están el aprovechamiento de economías de escala, la expresión del know-how, la exclusividad de zonas geográficas, la potenciación del marketing y la publicidad, la mayor visibilidad del negocio, la rentabilidad y por qué no decirlo, la minoración del riesgo ya que nuestros "socios" en zona están completamente centrados en el éxito del punto de venta, más allá del mero compromiso salarial.

La franquicia es una verdadera oportunidad de crecimiento sólido y ordenado, pero para su puesta en práctica hay que tener una serie de consideraciones técnicas imprescindibles para la viabilidad de la misma. En el rigor está el éxito.

La Educación On-line

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.
4. *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía…) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:

- Aula Virtual
- Tutor personal
- Flexibilidad de horarios
- Pruebas de Autoevaluación

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **30 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo establecer qué negocio se puede franquiciar y cuál no.
- Cómo recoger el know how del negocio.
- Qué debe contener un pack de franquiciado.
- Cómo elaborar manuales operativos de franquicia.
- Cómo elaborar un contrato de franquicia y qué cláusulas debe contener para no dejar tu negocio al descubierto.
- Cuáles son las obligaciones de las partes antes y después de la apertura de una franquicia.
- Cómo captar, seleccionar, evaluar y formar franquiciados.
- Cómo validar la propuesta de la franquicia desde el punto de vista del franquiciado y del franquiciador.
- Cómo minorar los efectos negativos ante el cierre de un punto de franquicia.
- Qué hacer ante puntos de venta franquiciados en dificultades.
- Cómo atraer y retener clientes en los puntos de venta propios y franquiciados.
- Ejemplos de marcas que han construido una red de franquicias con éxito.

> “Disponga de todas las herramientas y conocimientos para crear y gestionar franquicias de éxito”

Dirigido a:

Directores y directivos de empresa en general que vean en la franquicia un modelo para ampliar o expansionar sus negocios. Emprendedores, inversores y franquiciados que deseen conocer los pormenores de una franquicia.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La franquicia: ¿qué aportar al sistema para que sea un éxito?

8 horas

La franquicia es el método o sistema de colaboración económica continuado entre dos socios jurídicamente independientes: el franquiciador y el franquiciado. Este módulo nos introduce en el mundo de las franquicias, analizando qué se puede franquiciar y cuáles son las obligaciones de cada una de las partes.

1.1. La franquicia.

1.2. El franquiciador:
1.2.1. Quién es y qué tipos de franquicias existen.
1.2.2. Cuál es su función y su aportación al sistema.
1.2.3. Ventajas e inconvenientes.

1.3. El franquiciado:
1.3.1. Obligaciones del franquiciado: derechos y deberes.
1.3.2. Perfil del franquiciado ideal.
1.3.3. Dónde buscar el perfil.
1.3.4. Búsqueda de la franquicia ideal.

1.4. El contrato de franquicia:
1.4.1. Bases jurídicas.
1.4.2. Contenido del contrato: obligaciones, cláusulas para ambas partes.

MÓDULO 2. El contrato de franquicia: cláusulas para no dejar tu negocio al descubierto

8 horas

Este módulo muestra un contrato de franquicia que recoge la regulación exhaustiva existente en la relación franquiciador-franquiciado. Establece además las cláusulas y las repercusiones que puede tener en el negocio.

2.1. Disposiciones generales.

2.2. Obligaciones de las partes antes de la apertura de la boutique franquiciada.

2.3. Obligaciones de las partes después de la apertura de la boutique franquiciada.

2.4. Disposiciones finales.

MÓDULO 3. Mecanismo de la franquicia: ¿qué te compra un franquiciado?

4 horas

3.1. Creación del sistema de franquicia. Criterios de creación:
3.1.1. Quién y qué se puede franquiciar.
3.1.2. El package de la franquicia: elaboración y contenido.
3.1.3. La experiencia piloto. Qué es y para qué sirve.

3.2. Aperturas de franquicias. Inversión de capital:
3.2.1. El derecho de entrada.
3.2.2. Los Royalties. Definición.
3.2.3. Proyecto de decoración.
3.2.4. Estudio de rentabilidad, amortización de costes y gastos de funcionamiento:
3.2.4.1. Análisis de la rentabilidad.

3.3. Formación del franquiciado. Aspectos relacionados con el concepto de franquicia:
3.3.1. Transmisión del Know-How:
3.3.1.1. Transmisión del Know-How. El manual de instrucciones.
3.3.1.2. Formación del franquiciado.

MÓDULO 4. Reflexiones ante la elección de una franquicia

4 horas

La toma de decisión requiere un previo análisis de los pros y contras de la elección. Incorporarse o crear una red franquiciada es muy importante puesto que se arriesga dinero, tiempo y muchas expectativas.

4.1. Cuestionario básico de autoanálisis del franquiciador.

4.2. Cuestionario sobre un córner franchising.

4.3. Evaluación del franquiciado y del franquiciador:
4.3.1. Conocimiento propio.
4.3.2. Conocimiento concreto del negocio.
4.3.3. Conocimiento del franquiciador y de su propuesta.

4.4. Checklist 1: imprescindibles que debe cumplir el franquiciador.

4.5. Checklist 2: la elección del franquiciado ideal.

4.6. Checklist 3: atributos del franquiciado final.

4.7. Checklist 4: elaboración del plan.

MÓDULO 5. Marketing y comunicación de la franquicia

6 horas

El franquiciador y franquiciado deben organizar un plan de comunicación publicitario que sume impacto en la captación y retención de clientes. La publicidad y promoción centralizada requiere la potenciación de la cadena a nivel general, mientras que la promoción y publicidad local promocionan la tienda en su área de influencia.
En este módulo se analizan las maneras más usuales a la hora de realizar una campaña de publicidad y promoción local.

5.1. Marketing del punto de venta: cómo atraer y retener clientes
5.1.1. Radio.
5.1.2. Publicidad en el lugar de venta (PLV) y cartelería de proximidad.
5.1.3. Buzoneo.
5.1.4. Publicidad en prensa local.
5.1.5. Actividades de esponsorización.
5.1.6. Internet.
5.1.7. Estrategias de captación de clientes a través de plataformas B2BB. Cupones de descuento.

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

Luis Valentin
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales ha trabajado en el desarrollo de redes en importantes empresas del país en la implantación del canal franquicias. En la actualidad, asesora y realiza estudios para empresas e instituciones sobre la integración de redes de franquicias con puntos de venta licenciatarios y propios.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **CREACIÓN Y GESTIÓN DE FRANQUICIAS.**