**АНО ДПО «Институт предпринимательства и торговли Калининградской ТПП»** приглашает директоров компаний, перед которыми стоит задача развития собственной сети представительств, начальников и специалистов отделов регионального развития и продаж, директоров по развитию бизнеса, коммерческих директоров регионального представительства, начальников отделов продаж регионального представительства, руководителей и собственников бизнеса, франчайзеров, начальников отделов маркетинга, бизнес-аналитиков и иных специалистов пройти обучение **по авторской образовательной программе под общим названием «Франчайзинг. Создание, покупка и продажа франшизы»**, представленную практическими одно- и двух- дневными семинарами.

Вы **получите знания** в области франчайзинга, которые помогут Вам разобраться в тонкостях создания, покупки и продажи франшизы в России; **знания**, готовые к применению, так как на практических семинарах будут рассмотрены самые успешные методики, адаптированные для российских компаний.

**Программа однодневного семинара**

**«Франчайзинг - как развитие компании:**

СОЗДАНИЕ ФРАНШИЗЫ»

в объёме 4 ак.ч.

**1. Понятие франчайзинга**

* Историческая справка: формирование франчайзинговой модели бизнеса
* Виды франчайзинга: товарный/ производственный/услуг; исключительные и неисключительные франшизы; конверсионный франчайзинг
* Современное состояние российского рынка франчайзинга: объем рынка; тенденции развития; перспективы – оптимистический и пессимистический
* сценарий, экономический аспект
* Вопросы терминологии: франчайзер франчайзи; мастер-франшиза; субфранчайзинг; паушальный взнос; роялти
* Понятие коммерческой концессии; отличие коммерческой концессии от дистрибуции и агентских отношений;
* Особенности европейской и американской систем франчайзинга
* Российская система франчайзинга - правовой аспект

**2. Создание франшизы**

* Оценка возможности развития по франчайзингу: оценка конкурентной среды; оценка возможных точек контроля; оценка исключительных прав
* Оценка перспектив продаж и денежного потока
* Принципы формирования концепции развития по франчайзингу
* Структура и содержания франшизного пакета: концепция развития; стандарты – brand-book; пособие по оперативному управлению –
* business-book; технико-экономическое обоснование; презентационный пакет
* Оптимизация бизнес-процессов компании для запуска франшизного проекта: логистика; система учета; система лояльности клиентов
* Формирование отдела франчайзинга: определение структуры и компетенций отдела продаж франшизы и контроля деятельности франчайзи
* Юридическая база: договор коммерческой концессии и сопутствующие договоры
* Адаптация зарубежных франшиз для работы на российском рынке;
* Точка зрения франчайзера: инструменты продвижения франшизного предложения
* Брокерские компании и особенности сотрудничества с ними
* Повышение привлекательности франшизного предложения
* Конкурентная борьба
* Критерии оценки и отбора франчайзи

**Планируемая дата начала обучения: 24 апреля 2019 года.**

**Место проведения: Ватутина ул., 20а, 1-этаж** (малый зал).

**Стоимость обучения** составляет 2500 рублей.

Для членов Калининградской ТПП **скидка 20%.**

По окончании семинара выдается **Сертификат о прохождении обучения** установленного образца.

**Программа двухдневного семинара**

**«Франчайзинг - как развитие компании:** ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТОРОН: ФРАНЧАЙЗЕР – ФРАНЧАЙЗИ»

в объёме 8 ак.ч.

**1. Франчайзинг**

* Понятие франчайзинга. Вопросы терминологии: франчайзер/ франчайзи; мастер-франшиза; субфранчайзинг; паушальный взнос; роялти
* Виды франчайзинга
* Понятие коммерческой концессии; отличие коммерческой концессии от дистрибуции и агентских отношений;
* Российская система франчайзинга - правовой аспект

**2. Работа в рамках франшизы**

* Оценка возможности развития по франчайзингу: оценка конкурентной среды; оценка возможных точек контроля; оценка исключительных прав
* Оценка перспектив продаж и денежного потока
* Принципы формирования концепции развития по франчайзингу
* Структура и содержания франшизного пакета: концепция развития; стандарты – brand-book; пособие по оперативному управлению – business-book; технико-экономическое обоснование; презентационный пакет
* Оптимизация бизнес-процессов компании для запуска франшизного проекта: логистика; система учета; система лояльности клиентов
* Юридическая база: договор коммерческой концессии и сопутствующие договоры
* Адаптация зарубежных франшиз для работы на российском рынке
* Брокерские компании и особенности сотрудничества с ними

**3. Деловые коммуникации**

* Коммуникативные компетенции и переговоры
* Понятие переговоры и основные условия переговорного процесса
* Практикум по переговорным стратегиям
* Гарвардский подход в переговорах
* Понятие «жесткие переговоры» и рычаги влияния
* Логистика переговорного процесса
* Алгоритм подготовки переговоров
* Понятие «Кранч», «НАОС» и торга в переговорах
* Технология работа с возражениями в деловых коммуникациях
* Покупка и продажа франшизы
* Критерии оценки франшизы: комплексный и выборочный анализ предложений
* "Лжефраншизы" и их выявление
* Оценка перспектив планируемого франшизного предприятия
* Специализированные кредитные и лизинговые программы как инструмент запуска франшизных проектов
* Организация запуска франшизного предприятия
* Эксклюзивность территорий: принципы определения и значение
* Оптимальный порядок раскрытия информации при создании франшизного предприятия

**4. Специфика взаимодействия сторон: франчайзер – франчайзи**

* Франчайзер
* Франчайзи
* Кризисные ситуации. Выход из бизнеса
* Судебные разбирательства: арбитражный процесс по делам, связанным с деятельностью франшизных сетей; суд по интеллектуальным правам

**Планируемая дата начала обучения: 24 – 25 апреля 2019 года.**

**Стоимость обучения** составляет 5000 рублей.

Для членов Калининградской ТПП **скидка 20%.**

По окончании семинара выдается **Сертификат о прохождении обучения** установленного образца.

**Обучение проводят:**

****

**Заболотная Ксения Геннадьевна** - управляющий группы компаний «Комплексные Услуги Бизнесу», собственник Калининградской сети соляных пещер Соль+, открытой по франшизе входящей в ТОП 100 лучших франшиз России по версии Бибосс.

****

**Заболотный Егор Петрович** – коммерческий директор, руководитель отдела маркетинга Калининградской сети соляных пещер Соль+, открытой по франшизе входящей в ТОП 100 лучших франшиз России по версии Бибосс.

Регистрация на обучение обязательна.

Заявки отправлять по **E-mail:** [ipt@kaliningrad-cci.ru](mailto:ipt@kaliningrad-cci.ru)

**Телефон для справок:** (4012) 590 673 (Анкудинова Людмила Дмитриевна);

**E-mail:** [ipt@kaliningrad-cci.ru](mailto:ipt@kaliningrad-cci.ru)