

*Planejamento e ações para sua empresa
crescer e ocupar mercado*

56^a | FRANCHISING UNIVERSITY

Data: 12 a 16 de Março de 2012
Horário: das 8h30 às 19h
Local: **Hotel Mercure**
Alameda Itu, 1151
Cerqueira César - São Paulo.

APRESENTAÇÃO

A **Franchising University** é um curso intensivo de Formação de Executivos em Franchising onde são explorados todos os aspectos relevantes do sistema de franquias. O conteúdo envolve o funcionamento completo de uma rede, desde a estratégia inicial de expansão à implantação e gestão da mesma.

Além de conceitos teóricos, como aspectos legais e estrutura financeira, o curso compreende cases de sucesso, com a participação de especialistas de diversos segmentos, permitindo a troca de experiências entre os participantes e a visualização prática do conteúdo apresentado. O curso conta com consultores do **Grupo Cherto** e com profissionais do segmento, trazendo diferentes visões do mercado.

No último dia do curso será realizada uma visita a uma empresa franqueadora para ver na prática como funciona uma operação de franchising bem estruturada. Trata-se da melhor oportunidade para conhecer tanto em tão pouco tempo sobre o Franchising.

CASES



contêmlg
make-up

VISITA DE BENCHMARKING



CONTEÚDO

■ O Franchising no Mundo dos Negócios:

Como o Franchising pode interagir com as demais atividades da empresa

■ Desenvolvendo uma Estratégia de Sucesso:

Como avaliar e definir o caminho do seu negócio

■ Receitas e Taxas do Franqueador:

Avaliação financeira dos negócios
Franqueador/Franqueado

■ Aspectos Legais:

Principais questões jurídicas que afetam o negócio, bem como a necessidade de ter Contratos de Franquia e Circular de Oferta de Franquias estruturados e transparentes

■ Fundo de Marketing:

Como estruturar e operacionalizar o fundo de marketing de sua rede

■ Expansão & Pontos Comerciais:

Como definir o processo de expansão da rede, evitando riscos para a operação e como selecionar os melhores pontos comerciais.

■ Vendas & Seleção:

Como elevar suas chances de atrair e selecionar franqueados com perfil adequado

■ Processos & Manuais:

Como estruturar processos e formatar/redigir manuais.

■ Consultoria de Campo:

Como montar uma estrutura efetiva, capaz de agregar valor à operação e apoiar a rede de franqueados

■ Gestão de Rede:

Como desenvolver ferramentas e melhorar o relacionamento, garantindo melhores resultados e evitando conflitos

■ Visita à empresa franqueadora:

Para avaliar na prática o funcionamento de uma operação de Franchising bem sucedida

Ao final de cada dia serão ministradas palestras de especialistas do setor, proporcionando visão e experiências práticas sobre temas relevantes ao Franchising.

ALGUMAS EMPRESAS QUE JÁ PARTICIPARAM DA FRANCHISING UNIVERSITY

“Recomendo a todas as pessoas que já trabalham com franquias ou que tenham interesse em iniciar neste novo ramo de negócio. A troca de experiência é fantástica!”

Nile Dias – Diretora de Franquias do **Paraná Banco**

“Matriculei-me na Franchising University devido a falta de conhecimento nos processos gerais para a formação de uma franqueadora. Após a conclusão do curso, minhas expectativas foram superadas. Iniciarei minha empresa de uma forma completamente diferente: com base.”

Roberto Mattos Serra Jr. – Diretor Geral do **Instituto Stella Garrafa de Redação e Língua Portuguesa**

- 5 à sec • Devassa • Number One • Água de Cheiro
- Dominos • O Boticário • Amil • Expand • Oi • Andarella
- Flytour • Paraná Banco • Arezzo • GRSA • Petrobrás
- Claro • Habib's • Portobello Shop • Bandag • Hope
- PW Brasil • Bradesco Seguros • Ipiranga /AMPM
- Richard's • Bob's • Jani King • Rainha das Noivas
- Casa do Pão de Queijo • Koni Store • Roasted Potato
- Cia.Hering • Localiza • Shop Tour • Contém 1g
- Microlins • Sorrident's • Chevron • Morana • Spoleto
- Datasul • Mr. Cat • Uncle K • Altenburg • Akakia
- Serasa Experian • Mormaii • Yázigi

Planejamento e ações para sua empresa crescer e ocupar mercado

INSTRUTORES

Américo José da Silva Filho

Instrutor parceiro da Cherto, graduado em Comunicação Social, com especialização em Marketing e formado pela Franchising University. Atua em treinamento e consultoria nas áreas de vendas e atendimento, motivação, qualidade e serviços, atendendo empresas como Bayer, O Boticário, Bradesco, Bob's, Casa do Pão de Queijo, Claro, Oi, e outros. Autor de livros e artigos sobre atendimento e vendas.

Andrea Oricchio Kirsh

Sócia do escritório CUNHA | ORICCHIO | RICCA | LOPES Advogados, graduada pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, com especialização em Direito Civil e Comercial. Especialização na área de canais de distribuição e franchising.

Denis Santini

Sócio-Diretor da MD Comunicação, Ex Diretor e Fundador da AFRAS – Associação Franquia Solidária. É membro do conselho editorial da Revista Franquia & Cia, Palestrante da ABF e da Cherto. Atua no Segmento de Franchising e Varejo desde 1993, desenvolvendo ações de comunicação para diversas empresas. Autor do Livro “Marketing para Franquias”.

Fernando Campora

Sócio e Diretor do Grupo Cherto e presidente da *International Franchising Consultants Network* (IFCN). Formado em Administração pela EAESP/FGV, coordenou mais de 400 projetos de estratégia de canais de vendas. É co-autor dos livros “Franchising – uma estratégia para expansão de negócios” e “Mais que Franchising”.

Filomena Garcia

Sócia e diretora do Grupo Cherto e da Franchise Store, publicitária com MBA pela Universidade de São Paulo e pela Universidade de Nashville – EUA, graduada pela Franchising University e especializada em Varejo pela FGV-SP. Co-autora do Livro: “Franchising – Uma Estratégia para a Expansão de Negócios” e “Marketing para Franquias”.

Luciana Morse

Graduada pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, sócia principal da MORSE ADVOGADOS ASSOCIADOS, com atuação voltada à completa assessoria jurídica em franchising, e vasta experiência na prestação de assessoria em contratos relativos aos mais variados setores da atividade empresarial, societária e civil.

Marina Dalul

Sócia e Diretora da divisão de Planejamento do Grupo Cherto, professora da Franchising University. Graduada em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas/SP com extensão na New York University (*Stern School of Business*). Coordenou mais de 100 projetos de planejamento de expansão de negócios.

Mônica Landi

Consultora de Processos do Grupo Cherto, graduada em Comunicação Social. Já atuou, como Consultora e Redatora de Processos, em projetos para empresas como: Formule1, Novotel, Living, Instituto Unibanco, Ichiban, Koni Store, Café Jardim, Hering, Devassa, QG Pasteis, etc.

Planejamento e ações para sua empresa crescer e ocupar mercado

METODOLOGIA

- Seminário expositivo, com aulas dinâmicas e utilização de apresentações e filmes;
- Franqueadores e especialistas expõem conceitos e práticas bem-sucedidas;
- Cases práticos e reais, baseados na experiência de quem entende de Franchising;
- Textos e matérias de revistas, jornais e publicações especializadas, no Brasil e no exterior;
- Ferramentas, modelos de formulários e check-lists, possibilitando a aplicação prática em sua própria empresa

O QUE INCLUI

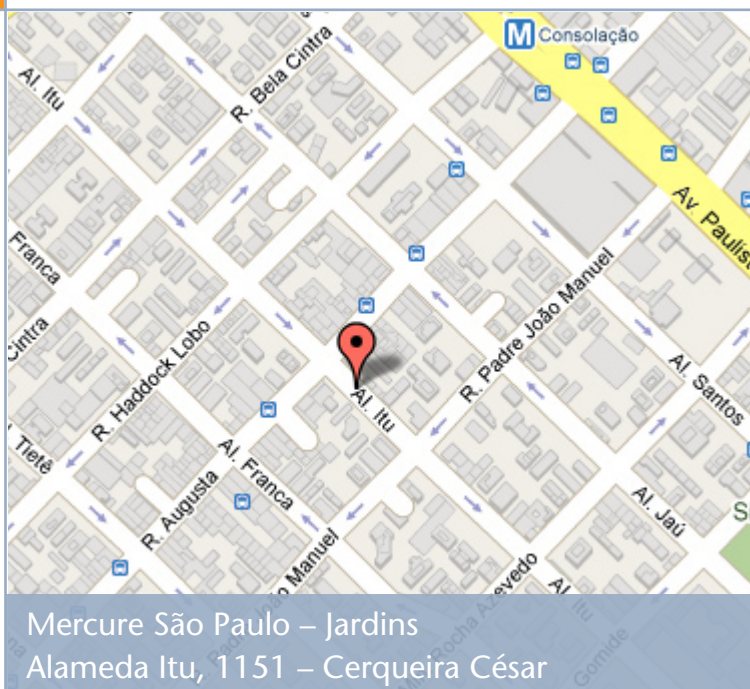
- Material didático impresso
- Apresentações
- Certificado de participação
- Almoço e coffee-breaks
- Visita e transporte para a empresa franqueadora no último dia do curso.

INVESTIMENTO

R\$ 3.980,00

* Para pagamentos à vista será concedido o desconto de 5%.

COMO CHEGAR



Mercure São Paulo – Jardins
Alameda Itu, 1151 – Cerqueira César

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Entre em contato pelo
tel. (11) 3549-9910 ou e-mail:
atendimento@cherto.com.br