

# Vous installer en réseau

## Vos formateurs :

**Jean-Paul Debeuret**

entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable. Créateur et animateur d'un cabinet d'expertise comptable de 80 bureaux, spécialisé en franchise

**Pascal Roy**

manager de bureau d'expertise comptable

## Votre animatrice :

**Aurélié Poilpray-Lacomme**

consultant en entrepreneuriat et en finance

*Ce programme de formation est exclusivement réservé à une utilisation personnelle et individuelle. Il est interdit de faire une quelconque utilisation collective, de reproduire tout ou partie de ce programme dans quelque but et pour quelque audience que ce soit sans l'autorisation écrite, nominale et spécifique de FORCES.*



## Les objectifs de la formation « VOUS INSTALLER EN RÉSEAU »

1. Comprendre les mécanismes de l'installation en réseau
2. Acquérir une méthodologie précise pour choisir votre réseau
3. Arriver au but et vous installer en réseau
4. Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie

### Le mode d'emploi des formations FORCES

- 1 - **Avant la formation**, évaluez, dans un premier temps, vos connaissances (pages 4 et 5).

Cette phase vous permet :

- de déterminer vos connaissances sur le thème,
- de recenser quels sont vos besoins et vos attentes sur les différents sujets traités par cette formation.

- 2 - **Formez-vous :**

- Visionnez la formation vidéo jointe.
- Cette formation est divisée en 20 étapes, plus l'introduction et la conclusion, de 6 à 10 minutes chacune. Le minutage cumulé est indiqué page suivante.
- A l'aide du livret joint, testez, validez et complétez les connaissances acquises grâce à la formation vidéo. Vous pouvez le faire soit à la fin de chaque étape de la formation, soit quand vous le souhaitez.
- Reportez-vous si besoin aux définitions (pages 6 à 9).

- 3 - **Après la formation**, évaluez vos connaissances, afin de vérifier que vous avez bien intégré les notions et enseignements fondamentaux de la formation. Si nécessaire, visionnez une nouvelle fois la formation vidéo.

- 4 - Pour vous aider dans vos démarches et approfondir certains points, FORCES a sélectionné pour vous des **adresses utiles**. N'hésitez pas à prendre contact.

## Le plan de la formation (vidéo et tests)

	Minutage vidéo	Pages
Évaluez vos connaissances avant la formation		4-5
Définitions		6 à 9
Introduction	0'00	10-11
1 – Vous informer sur les réseaux contractuels	6'15	12-13
2 – Comprendre les différences entre création pure et installation en réseau	15'20	14-15
3 – Comprendre les différences entre reprise d'entreprise et installation en réseau	21'44	16-17
4 – Créer ou reprendre en réseau	27'30	18-19
5 – Déterminer votre cahier des charges d'intégration dans un réseau	36'03	20-21
6 – Sélectionner des têtes de réseau	44'21	22-23
7 – Prendre contact avec les têtes de réseau	49'07	24-25
8 – Obtenir les renseignements sur les têtes de réseau	54'43	26-27
9 – Enquêter sur la solidité du réseau	1'03'18	28-29
10 – Étudier le concept	1'07'49	30-31
11 – Vous imprégner de la vie du réseau	1'18'16	32-33
12 – Analyser dans le détail les apports de la tête de réseau	1'24'59	34-35
13 – Signer un contrat de réservation	1'33'13	36-37
14 – Trouver un emplacement	1'40'09	38-39
15 – Réaliser votre business plan	1'49'27	40-41
16 – Négocier avec le franchiseur	1'56'48	42-43
17 – Obtenir les financements	2'11'33	44-45
18 – Signer le contrat définitif	2'18'16	46-47
19 – Vous préparer à démarrer	2'23'00	48-49
20 – Démarrer	2'31'50	50-51
Conclusion	2'37'31	52-53
Évaluez vos connaissances après la formation		54-55
Adresses utiles		55