

COMMENT SE DEVELOPPER ET GERER PLUSIEURS AGENCES

Objectifs :

Créer plusieurs agences répond à certaines préoccupations et à la mise en place d'une stratégie d'investissement minutieusement calculée. Fonctionner en réseau de proximité permet d'être présent sur des marchés de proximité et d'offrir à vos collaborateurs l'opportunité d'une évolution dans l'entreprise.

Niveau & Public

Chefs d'entreprises

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

Avant de créer plusieurs Centres de Profits :

- Savoir analyser son marché
- Savoir étudier la concurrence
- Définir son Businessman
- Budgéter les investissements
- Maîtriser les ratios

A. Les Priorités :

- Où s'installer ?
- Quelle taille doit avoir le centre de profits de proximité ?
- Quelle organisation choisir ?
- Qui mettre à l'intérieur, combien, quelle tâche ?
- A qui confier la responsabilité des centres de profits ?

B. Comment lancer un nouveau point de vente ?

- Quelle communication externe, interne ?
- L'échange d'information entre les agences
- Comment éviter la concurrence interne malsaine ?

C. Le fonctionnement inter agence :

- Le rapprochement des affaires
- L'échange d'informations
- Les réunions

D. La motivation des collaborateurs :

- Qui nommer responsable ?
- La différence entre responsable d'agence / chef d'agence

E. Quelle forme de pilotage :

- Quels outils de contrôle et de visualisation ?
- Quel rôle pour le manager ?
- Doit-on déléguer : sur qui ? Sur quoi ? Jusqu'où ?

F. Savoir vendre son image et franchiser soi même son nom :

- Le concept de licence de marque ?
- Offrir les avantages de la franchise sans les inconvénients : ouvrir aux collaborateurs et aux autres professionnels

Le point de vu de Yann SIMON :

A ce jour, développer son image et sa notoriété en s'installant sur des marchés satellitaires, permet à une entreprise de booster son chiffre d'affaires et d'avoir une plus grande facilité pour rentrer des mandats exclusifs. Spéculer sur la réussite de son nom assure une valeur de revente.