



STRUČNJAK ZA FRANŠIZNO POSLOVANJE

Uložili ste puno energije da svoj brend podignete na sadašnji nivo, postali ste svesni da on ima potencijal da dalje jača i razvija se, da se širi, ali u ovom trenutku nemate potrebne resurse, i pod ovim ne mislimo samo na finansijska sredstva, već i na Vaše na vreme i ljudske resurse.

SKU: N/A

OPIS

NOVO: INTERAKTIVNA RADIONICA: FRANŠIZA - STEPENICE DO USPEHA, OD A DO Š
NAMENJENO: PRIVREDNIM DRUŠTVIMA KOJA SU ZAINTERESOVANA ZA SIGURAN RAST I RAZVOJ
SVOG POSLOVANJA, PRIVREDNIM DRUŠTVIMA KOJA SU ZAINTERESOVANA ZA NOVA ULAGANJA
I/ ILI ZA ZAPOČINJANJE POSLOVANJA, PRIVREDNIM DRUŠTVIMA KOJA ŽELE DA PROMENE
POSTOJEĆU DELATNOST I PRIVREDNIM DRUŠTVIMA - POTENCIJALNIM KUPCIMA FRANŠIZE

Uložili ste puno energije da svoj brend podignete na sadašnji nivo, postali ste svesni da **on ima potencijal da dalje jača i razvija se**, da se širi, ali u ovom trenutku **nemate potrebne resurse**, i pod ovim ne mislimo samo na finansijska sredstva, već i na Vaše na vreme i ljudske resurse. Da li ste razmišljali da **svoj biznis razvijate kroz mrežu franšiza i tako smanjite potrebne resurse i rizike** koji prate izlazak na nova tržišta? **Razvojem kompanije kroz franšizni koncept Vaši proizvodi i /ili usluge postaju u isto vreme dostupni većem broju ljudi, brend raste, prihodi rastu, a troškovi poslovanja kompanije se ne povećavaju.**

Ukoliko ste neko ko prepoznaje prilike i mogućnosti, ova intenzivna obuka je pravo mesto za Vas.

Na obuci ćete saznati:

- Kako zlatni poslovni standard iz SAD, rastući poslovni trend u EU, uspešno primeniti u Srbiji i regionu
- Kako da Vaš brend postane prepoznatljiviji i prisutniji na široj teritoriji, profit poraste, a potrošnja Vaših resursa ostane ista
- Kako povećati brand awareness, a samim tim i ukupnu vrednost Vašeg brenda
- Kako napraviti franšizni model poslovanja i šta čini uspešan franšizni koncept
- Dobićete smernice za pravljenje kvalitetnog franšiznog ugovora koji štiti interese i davaoca i primaoca franšize
- Saznaćete, na konkretnim primerima, kako ove stvari funkcionišu u praksi u Srbiji, šta su prednosti, a šta mane koje možete izbeći
- I na kraju, kako i koje marketinške alate možete koristiti u cilju promovisanja Vaše franšize

Program je sastavljen od **pet modula**:

- **3 CELODNEVNE RADIONICE** koje će biti održane u prijatnom ambijentu hotela Heritage, Mije Kovačevića 7, Beograd, na kojima ćete kroz predavanja, praktične savete, primere i diskusiju doći do izuzetno korisnih rešenja za unapređivanje rezultata poslovanja kroz franšizni model;
- **2 STUDIJSKA MATERIJALA:** „Zbirka Rizik i odgovornost kod trgovinskih ugovora“ – prečišćeni trgovinski ugovori sa pratećim CD-om koji sadrži: oprobane modele, precizne smernice i stručna uputstva za sačinjavanje ugovora i e-mail seminar „**Poslovni Excel**“.

NAPOMENA: svoju zbirku dobijate na prvoj radionici, a studijski materijal u formi e-mail seminara se šalje na Vašu e-mail adresu, ostaje u Vašem trajnom vlasništvu, a možete ga koristiti sa sopstvenog računara u vreme i sa mesta koje Vama odgovara!

- **DODATNA PODRŠKA** – u okviru 10 dana od završetka usavršavanja, putem e-maila postavite pitanje predavaču i u najkraćem roku dobićete odgovor

Šta ćete naučiti na ovim radionicama?

- Kako da svoj poslovni model samostalno pretvorite u uspešan franšizni model
- Razumećete kompletan proces kreiranja franšiznog modela i sve elemente koji ga čine
- Bez obzira što važi za najsigurniji poslovni model, naučićete da prepoznate i izbegnete zamke koje on nosi
- Dobićete smernice za pripremu kvalitetnog i kompletnog franšiznog ugovora koji štiti i davaoca i primaoca franšize
- Na konkretnim primerima iz prakse, naučićete šta su prednosti koje možete odmah implementirati u svoje poslovanje
- Kako da izaberete adekvatne primaoce franšize
- Koji je najsigurniji način da svoje poslovanje proširite van granica Srbije
- Dobićete Sertifikat STRUČNJAK ZA FRANŠIZNO POSLOVANJE na engleskom i srpskom jeziku

Sadržaj

RADIONICA – teorijski deo, upoznavanje polaznika sa elementima franšiznog poslovanja, šta su okosnice dobrog franšiznog sistema, poznate franšize, prednosti i mane ovakvog poslovanja, primeri iz okruženja; Samostalna priprema franšiznog modela sopstvenog biznisa

- šta je franšizing
- prednosti i nedostaci franšizinga
- koje su delatnosti najpovoljnije za širenje franšizinga i da li je Vaš biznis pogodan za širenje kroz franšizu i kako da ga prilagodite
- glavne karakteristike franšizinga
- lokalne / regionalne strategije za širenje franšize
- interaktivan pristup, vreme za pitanja i komentare predviđeno nakon svake od tema
- zadatak: napraviti franšizni model sopstvenog biznisa za sledeću radionicu

STUDIJSKI MATERIJAL – Zbirka Rizik i odgovornost kod trgovinskih ugovora sa obrascima i primerima trgovinskih ugovora

- Pojam ugovora u privredi (opšti uslovi za zaključenje ugovora u privredi i specifičnosti ugovora u privredi)
- Pojam i vrste rizika (kod specifičnih vrsta trgovinskih ugovora)
- Pojam i vrste odgovornosti (sistemi odgovornosti, pretpostavka odgovornosti dužnika i oslobađanje odgovornosti)
- Pojam trgovinskih ugovora i osnovna načela (pojačana pažnja, pregovori, opšta ponuda, poziv na ponudu itd.)
- Pojam i vrste odgovornosti trgovinskih ugovora (ugovor o prodaji, Ugovor o privrednim uslugama, Ugovor o građenju itd.)

RADIONICA – Analiza urađenih zadataka – franšizni biznis model (zadatak sa prve radionice); Ukoliko nema dobrovoljaca, analiza franšiznog koncepta dve poznate firme iz Srbije

- kako odrediti cenu svoje franšize i elementi koje je potrebno uključiti u kalkulaciju konačne cene
- kako doći do kupaca franšize, kome je i kako ponuditi, kako napraviti dobar izbor među kandidatima
- posećivanje franšiznih sajmova, specijalizovanih sajtova i edukacije u franšiznoj oblasti...
- zamke franšiznog poslovanja, kako ih prepoznati i izbeći
- krizni menadžment ukoliko dođe do problema u poslovanju i odnosu davaoca i primaoca franšize

RADIONICA – Evaluacija naučenog, pravni aspekt franšiznog poslovanja i franšizni ugovori; Radionica sa gostujućim predavačem – advokatom specijalizovanim za oblast franšiznog poslovanja

- pravni aspekt franšiznog poslovanja u Srbiji (s obzirom na to da zakon i podzakonski propisi o franšizingu u Srbiji još uvek ne postoje, koji se propisi primenjuju)
- specifičnosti franšiznog ugovora
- šta je i kako napisati franšizni priručnik
- šta jedna kompletna franšiza treba da sadrži
- kako “lansirati” franšizu van granica Srbije

OPŠTI USLOVI

Uplata po profakturi mora biti izvršena najkasnije do datuma valute naznačenoj na profakturi, a u suprotnom važi puna cena obuke. U slučaju otkazivanja učešća od strane učesnika u roku od pet do deset dana, do dana početka obuke, učesniku se vraća iznos umanjen za 30% od ukupnog iznosa usluga iskazanog na profakturi, na ime administrativnih i organizacionih troškova. U slučaju da nije naplaćena profaktura organizator zadržava pravo da fakturiše 30% od pune cene obuke, na ime administrativnih i organizacionih troškova. U slučaju otkazivanja učešća od strane učesnika u roku do pet dana do početka obuke, učesniku se vraća iznos umanjen za 50% iznosa od ukupnog iznosa usluga iskazanog na profakturi, na ime administrativnih i organizacionih troškova. U slučaju da nije naplaćena profaktura organizator zadržava pravo da fakturiše 50% od pune cene obuke, na ime administrativnih i organizacionih troškova. Učesnici koji budu sprečeni da učestvuju u obuci, mogu ustupiti svoju prijavu trećem licu, a organizator zadržava uplatu u celosti. Organizator zadržava pravo da otkáže održavanje obuke i u tom slučaju sve uplate će biti u celosti vraćene. Potpisivanjem ove prijave prihvatate sve gore navedene uslove. Navedeni podaci sa narudžbenice se mogu upotrebiti u promotivne svrhe, ali neće biti prosleđivani trećim licima.

