

# COMO ENCONTRAR E CONQUISTAR OS FRANQUEADOS IDEAIS PARA SUA REDE e selecionar bons pontos comerciais

cherto

Planejamento e ações para sua empresa crescer e ocupar mercado

Data: 30 de junho de 2010  
Horário: das 8h30 às 18h  
Local: Mercure São Paulo Jardins  
Alameda Itu, 1151 – Cerqueira César

## CONTEÚDO

- Estratégias ativas para captação de franqueados;
- Como estruturar o processo de seleção de franqueados;
- Oportunidades de vendas;
- Ferramentas de seleção;
- Materiais de divulgação/mídias;
- Definição do perfil do franqueado ideal;
- Como planejar a implementação de uma franquia;
- Ferramentas de implementação;
- Localização de pontos comerciais: conceito e principais passos;
- Área de influência;
- Processo de busca de pontos comerciais;
- Pontos Comerciais em Shopping Centers: como negociar e principais desafios.

## INVESTIMENTO

**R\$ 1.100,00**

\* Para pagamentos à vista será concedido o desconto de 5%. Consulte-nos para informações a respeito de condições de pagamento.

## APRESENTAÇÃO

Toda e qualquer rede de franquias busca selecionar os melhores franqueados e os melhores pontos comerciais para expandir sua marca, e, ao mesmo tempo, manter uma meta agressiva de expansão. Mas, como ser bem-sucedido nestes aspectos, decisivos para o sucesso do seu negócio?

Neste curso apresentaremos, passo a passo, como captar e selecionar os franqueados ideais para sua rede e como escolher a melhor localização para suas novas franquias. Além disso, os participantes terão acesso a ferramentas especialmente criadas para auxiliar as franqueadoras no dia a dia desses processos.

## METODOLOGIA

Seminário expositivo, com interação dos participantes por meio de estudo de casos, exercícios, troca de experiências e material de apoio para acompanhamento do programa.

## O QUE INCLUI

- Material didático impresso
- Apresentações
- Certificado de participação
- Almoço e coffee-breaks

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

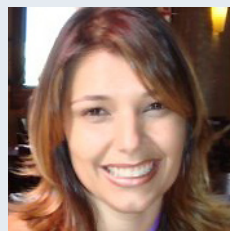
## INSTRUTORES



### MARCOS HIRAI

Diretor de Real Estate do **Grupo Cherto e Franchise Store**, graduado em Publicidade e Propaganda e pós-graduado em Marketing – ESPM/SP, MBA

Gestão de Shopping Centers - FGV/RJ. Instrutor da ABF – Associação Brasileira de Franchising. Já atuou como franqueado e como franqueador, 19 anos de experiência em gestão e operação de redes de varejo e na formatação, expansão, implantação e gestão de redes de franquias.

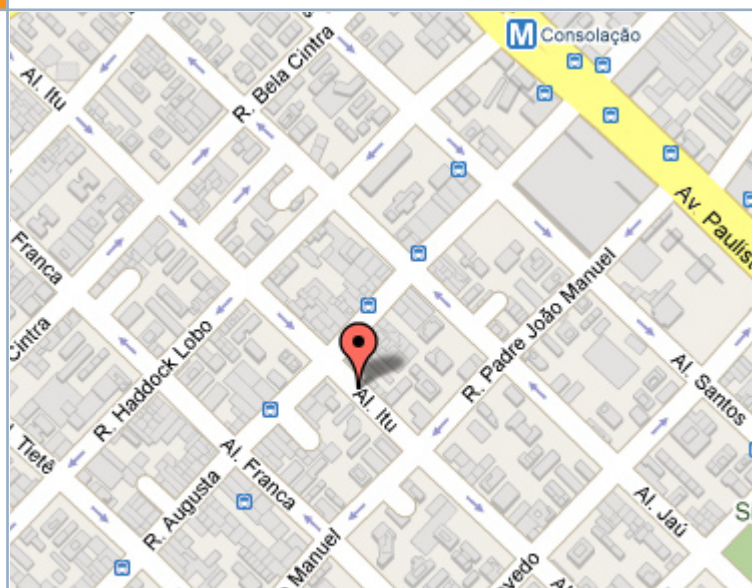


### NARA SILVÉRIO

Consultora da **Franchise Store**, Graduada em Comunicação Social e pela Franchising University, MBA Gestão Empresarial – UFRJ/RJ e pós-

graduada em Administração de Recursos Humanos – FAAP / SP. Tem mais de 9 anos de experiência em gestão e comercialização de Shoppings Centers e participou da expansão de diversas redes, como MMartan, Mahogany Cosméticos, Mr.Cat, Griletto, ERA Brasil, Hope Lingerie, Lavasecco, Uniorto, Triumph, Roasted Potato, dentre outras.

## 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](mailto:atendimento@cherto.com.br)