

Programa de Desenvolvimento de Franqueados

Desafio

265 Franqueados de uma grande empresa do setor de telecomunicações não eram preparados para lidar com seus negócios. Até aquele momento, eles frequentavam os cursos regulares oferecidos pelo Franqueador aos seus funcionários (por exemplo, vendas, sistemas, operação, etc.). Porém, foi identificado que esses treinamentos não eram suficientes para ajudá-los no aperfeiçoamento dos colaboradores e resultados das lojas.

Solução

Desenvolvemos um programa modular que atendesse aos franqueados e seus supervisores de loja. O conteúdo foi dividido em 6 módulos de 8 horas abordando

- Melhores práticas para uma franquia
- Gestão de Pessoas
- Gestão de negócios
- Gestão Financeira
- Vendas
- Gestão de loja

Além dos treinamentos presenciais, desenvolvemos conteúdos adicionais como *jobaids*, PDFs, e-books e outros. O objetivo era permitir que o franqueado construísse um guia a partir dos conteúdo do módulo para apoiá-lo no quando retornassem a "campo".

Impacto nos Negócios

O programa de treinamento cobriu 265 franqueados e após sua aplicação revelou que

- O programa teve um índice recorde de adesão por parte dos franqueados do que os treinamentos aplicados antes de sua implementação.
- Isso se mostrou relevante para os gerentes de franquia e ajudou a melhorar seu desempenho.
- Os conteúdos têm aplicabilidade prática no dia a dia das lideranças e que isso pode ter um impacto positivo nos negócios dos franqueados.



Com o material de apoio ao treinamento, percebi a relevância do conteúdo e da aplicação para a melhoria da gestão do meu trabalho diário.

- Gerente de Loja

RESULTADOS

85%
dos franqueados participaram dos módulos do programa.

100%
dos franqueados que participaram do treinamento acreditam que o conteúdo é relevante para melhorar a atuação dos gestores e aumentar os resultados dos negócios.