



FRANCHISE VEREN EĞİTİMLERİ - 1. ve 3. Cumartesi - 09-18 - 3 ay - 1 gün 400 TL (5+1)

- 1. BAŞARININ ADIMLARI** - Franchise tanımı, kategorileri, yararları, riskleri, sınırları, başarının formülü, batmamanın yolu
- 2. ZİNCİR KURMA** - franchise verme stratejileri, konumlanma, odaklanma, ürün değeri, marka değerlendirme, baskül testi, franchise fizibilitesi
- 3. ZİNCİR YÖNETME** - vizyon, misyon, organizasyon, kadro, yönetim tarzı, ortaklık, aile şirketi, standartlar ve el kitabı, eğitim ve denetim
- 4. PAZARLAMA** - pazarlama, markalaşma, fiyatlandırma, merkezi tanıtım, reklam fonu, yerel tanıtım, kampanya, promosyon, PR, tavsiye,
- 5. FRANCHISE SATMA** - Franchise satmak, aday bulmak, seçmek, yayılma planı, avm ilişkileri, seçim kriterleri, fiyatlandırma, kar planlama, anlaşma, yasal çerçeve, ufrad
- 6. MARKA SATMA** - masterfranchise almak, masterfranchise satmak, devlet destekleri, yurt dışına açılmak, zincir büyütme, satmak, almak

FRANCHISE ALAN EĞİTİMLERİ - 2. Cumartesi - 09-18 - aylık - 1 gün 200 TL

FRANCHISE ALMA - Franchise niçin alınır, ne sağlar, Marka değerlendirme, yer seçimi, kendini değerlendirme, risk analizi, karar alma

* Her eğitim 2 gün sürecek ve 2 gün eğitim ödemesi alınacaktır.

“**ÜRÜNÜNÜZÜ, HİZMETİNİZİ,
SİSTEMİNİZİ, FİKRİNİZİ
VAKİT KAYBETMEDEN
MARKALAŞTIRIN ...**”

Daha fazla bilgi için: UFRAD FRANCHISING DERNEĞİ Telefon: 0212-599 1784
info@ufrad.org.tr | www.ufrad.org.tr



UFRAD FRANCHISE AKADEMİ EĞİTİMLERİ

21. yüzyılın markalı perakendeciliğe yeni ufuklar kazandıran çağdaş işletme şekli ve Franchising sisteminin Türkiye'deki tek çatı örgütü olan UFRAD Franchising Derneği, 1991 yılından beri; ülke ekonomisi başta olmak üzere, sektörün sağlıklı büyümesine, ülkemiz yatırımcılarının markalaşmaya yönlendirilmesine, yerli markaların teşvik edilerek uluslararası pazarlarda yer edinmesine ve rekabet şansı yakalamalarına hissedilir katkılar sağlamaktadır. Dünyanın en köklü Franchising derneklerinden biri olan UFRAD, bugün sayıları 200'ü aşan uluslararası statüye sahip güçlü firmayı çatısı altında toplamış bulunmaktadır.

Yıllık 43 milyar \$'lık ticari işlem hacmine sahip Türkiye'deki Franchising Sisteminin tek temsilcisi olan UFRAD, Franchise sisteminin ülkemizde doğru bir biçimde öğrenilmesini, temel kuralların belirlenmesini ve uygulanmasını sağlama, Türk hukuk sistemi içinde yerini bulması ve sisteme güven duyulması için gerekli çalışmaları yapmak ve sistemin gelişmesi için bilgi kaynakları oluşturmaktadır.

UFRAD Franchise Akademi şimdiye dek üyelerini Franchise verme teknikleri konusunda eğitti, operasyonel eğitimleri firmalar kendileri verdiler. Ancak bu konuda genelde bir yetersizlik gözlemliyoruz. Yerli zincirlerin çok azı dünya çapında operasyon yapabiliyor, çoğu yerli zincir yabancı zincirler karşısında ticari performans açısından geride kalıyor.

Dünya çapında zincirlerde eğitimci olarak yetişmiş kişilerin deneyimini sektöre kazandırmak amacıyla bundan sonra pratik eğitimlere ağırlık vereceğiz. Önceden vermekte olduğumuz eğitimlere ilave olarak ihtiyaç duyduğuna inandığımız tüm eğitimleri programa alacağız. Bu şekilde yerli Franchising zincirlerimizin önemli bir eksiğini kapatacağımıza ve Türk markalarının dünyaya açılmasına katkıda bulunacağımıza inanıyoruz.

Sektörünün tek temsilcisi UFRAD Franchising Derneği, Türkiye'nin en çok tercih edilen Üniversitesi İstanbul Aydın Üniversitesi ve Sektörümüzün en yetkin danışmanlık firmalarından olan F&M işbirliği ile kurulan UFRAD Franchise Akademisi, 2006 yılından bu yana Franchise zincirlerinin ortak ve yöneticilerine sistem kurma eğitimi vermektedir.

Franchise sektörünün en temel ihtiyacı olan eğitimleri sektörün en yetkin eğitim portalından alarak büyük zincirler kendi eğitim sisteminin kurma, büyüme aşamasındaki firmalar da eğitilmiş eleman bulma imkânı bulacaktır. Sektörden gelen yoğun talep üzerine Franchise Akademisi konusunda uzman isimlerle eğitim konularını çeşitlendirerek pratik konuları ve uygulamaları içeren workshop seminerlerini başlatmıştır.

Eğitmenler:

- **FMA - Ahmet Murtezaoğlu** - 30 yılı aşkın fast food deneyimi ile ekip ve yönetici eğitimlerini verecektir
- **Hijyen Akademisi - Zafer Mumcular** - 30 yılı aşkın tesis yönetimi deneyimi ile teknik eğitimleri verecektir
- **CEG - Doç. Dr. Deniz Kaya** - 20 yılı aşkın eğitimcilik deneyimi ile şirket yönetimi eğitimlerini verecektir
- **F&M - Osman Bilge** - 25 yılı aşkın franchise deneyimi ile franchise sistemi eğitimlerini verecektir

Yeni dönemde eğitimler birkaç başlıktan oluşan paketler halinde verilecektir. İki haftada bir, tam gün düzenlenmektedir. Çarşambaları fast food, Cumartesileri franchise eğitimleri ile katılımcılar İstanbul Aydın Üniversitesinden sertifika alacaklardır. Eğitimlerde sektörün genel ihtiyacı olan konular işlenecektir. Seminerin sonunda düzenlenen network kokteylinde sertifikalar dağıtımında katılımcılar ve sektör yetkilileri için benzersiz bir tanışma ortamı sağlanacaktır.

info@ufrad.org.tr

OPERASYON EĞİTİMLERİ - 1. ve 3. Çarşamba - 09-18 - 3 ay - 1 gün 200 TL (5+1)

- 1. İLETİŞİM** - İnsan ilişkileri, iletişim, ikna, beden dili, stres ve öfke kontrolü, çatışma, mobbing, ekip olma, dayanışma, ilkeler, öncelikler, zamanlama
- 2. SATIŞ** - Hizmet kültürü, müşteri beklentisi, müşteri memnuniyeti, şikayet ve itirazlar, satış nedir, nasıl artar, önerili satış
- 3. EKİPMAN** - Tesisat bakımı ve arızaları, soğutma-havalandırma ekipmanları ve bakımı, pişirme ekipmanları ve teknikleri, ekipman bakımı ve arızaları
- 4. LOJİSTİK** - Depo düzeni ve sayımı, tedarik, soğuk zincir takibi, paket sipariş kaydı, hazırlama, gönderme, paket serviste verimli çalışma
- 5. KASA** - Restoran otomasyonu ve kasa programı, Yazar kasa, POS, yemek çeki uygulamaları, Kasa güvenliği, bozuk kasası, nakit düzeni, Kayıp ve kaçakları ölçme ve önleme
- 6. TEMİZLİK VE GÜVENLİK** - Hijyen, temizlik, kimyasal kullanımı, gıda güvenliği, kişisel bakım, kişisel enerji, çalışma verimi, işletme güvenliği, olası riskler, kriz yönetimi, acil durumlar

YÖNETİCİ EĞİTİMLERİ - 2. ve 4. Çarşamba - 09-18 - 6 ay - 1 gün 300 TL (5+1)

- 1. EKİP** - takım kurma, ekip ruhu oluşturma, eleman arama, alma, elde tutma, çıkarma, eğitim içeriği ve uygulaması, iş başında eğitim, koçluk ve danışmanlık
- 2. LİDERLİK** - liderlikle yönetme, lider yetiştirme, ekip toplantısı, zamanı verimli kullanma, iş gününü planlama, uygulama, değerlendirme, iş gününü planlama, uygulama, değerlendirme
- 3. STANDART** - standart nerede lazım, nelere öncelik vermeli, prosedürleri oluşturma ve yazma, ürün reçeteleri, tanımlama, görüntüleme, ürün içerikleri, sunumu, tanımlama
- 4. EĞİTİM** - Eğitim yöntemi, ihtiyaç belirleme, eğitilecekleri belirleme, planlama, Teorik, pratik, uzaktan eğitim, istasyonlar, işbaşı eğitimi, koçluk sistemi, Eğitilenin, eğitenin ve eğitimin sonuçlarının ölçümü ve değerlendirmesi eğitim sicili, Ürün ve hizmet denetimi, personel denetimi, performans değerlendirme
- 5. DÜZEN** - işletme düzeni nedir, nasıl ölçülür, çalışan memnuniyet nasıl ölçülür, saygın iş ortamı ne olmalı, nasıl sağlanır, markayı kimler temsil eder, ne yapmalı
- 6. HESAP** - kar zarar hesaplama, maliyet unsurları, maliyet düşürme, sonuç raporlama, ürün hizmet fiyatlandırma, maliyet analizi, rekabet analizi, indirim ve promosyon
- 7. SATIŞ** - yerel pazarlama, kampanya yönetme, paket servis altyapısı, sipariş artırma, tanıtım, motorcu yönetimi, kaçak önleme, kalite artırma
- 8. HEDEF** - hedef belirleme ve izleme, ekip performans değerlendirme, müşteri memnuniyet ölçümü, kalite tanımı ve kontrolü
- 9. KURALLAR** - Stok, envanter, sipariş, satın alma, Tedarik yönetimi, maliyet optimizasyonu, yasal zorunluluklar, sigorta, çalışma yasaları, personel
- 10. KURULUŞ** - bölge ve lokasyon değerlendirme, ciro tahmini, yer kiralama, pazarlık ve anlaşma, Teknik gereksinimler, mekan planlama, proje ve inşaat, tesisat ve ekipman yerleşimi
- 11. AÇILIŞ** - işletme açılış planlaması, duyuru, davet ve uygulama, açılış kampanyaları, hediye ve promosyonlar, ciro ve kar planlama, açılış kampanyası raporlama
- 12. ZİNCİR** - zincir operasyonu yönetimi ve destekleri, işletme danışmanlığı ve değerlendirme, zincir operasyonu uygulama, işletme danışmanlığı uygulama

KURUMSAL GELİŞİM EĞİTİMLERİ - 4. Cumartesi ve Pazar - 09-18 - 6 ay - 1 gün 400 TL (5+1)

- 1. PAZAR VE İHTİYAÇ ANALİZLERİ**
 - Başarının ilk adımı, doğru pazar seçimi
 - Müşteri tiplerinin belirlenmesi ve sınıflandırılması
 - Yanlış müşteri sınıflandırması nelere mal olur
 - Ürün/hizmetin müşteri için ihtiyaç ve fayda ilişkisi nasıl kurulur
 - Rakip inceleme kriterleri ve ürün/hizmet konumlandırma
 - Durum değerlendirme ve gerçekçi hedef belirleme
 - Analizler sırasındaki tipik işletme hataları nelerdir
 - Vaka çalışması
- 2. ÜRÜN, HİZMET VE KONSEPT GELİŞTİRME**
 - Pazarda rakipler arasında nasıl fark yaratılır
 - Fark nasıl büyümeye ve ciroya çevrilir
 - Sürdürülebilir başarı ve karlılık nasıl sağlanır
 - Ürün ve hizmet gamı geliştirmenin püf noktaları
 - Ürün geliştirmede yapılan tipik işletme hataları nelerdir
- 3. YATIRIM PLANLAMA VE YÖNETME**
 - Vizyonu doğru tanımlama ve içselleştirme
 - Ortaklar ve yatırımcılar arasında ortak akıl geliştirme
 - Yatırım kalemlerini belirleme, dengeleme, zamanlama
 - Finans kaynaklarını belirleme, dağıtma, zamanlama
 - Devlet desteklerinden yararlanma
 - Finans ve muhasebe yönetimi ilişkisini dengeleme
 - Fon akışını ve nakit akışını dengeleme
 - Finansman kaynakları ile doğru ilişki geliştirme
 - Yatırımda yapılan tipik hatalar nelerdir
- 4. HEDEF BELİRLEME VE İŞLETME DNA'SINI PLANLAMA**
 - Vizyon doğrultusunda misyon, ilke ve hedefleri belirleme
 - Kurucu felsefesinin işletme felsefesi haline dönüştürülmesi
 - İş akışlarını tanımlama, iş birimlerini oluşturma
 - Organizasyon şeması ve uygun yönetim modelini belirleme
 - Görev tanımlarının ve şirket standart ve prosedürlerinin oluşturulması
 - İş birimleri, hedef, zamanlama ve bütçeleme dengeleri
 - Bütçe yapma, uygulama, revize etme
 - İş birimleri arasındaki etkin ve verimli koordinasyonu sağlama
 - İşletmeyi kilitleyen ve bedel ödeten tipik hatalar nelerdir
- 5. PROJE LİDERLİĞİ VE ORGANİZASYON**
 - Hedeflere uygun strateji ve taktikleri belirleme
 - Strateji ve taktiklere uygun projeleri yapılandırma
 - Projenin hedefine uygun ekibin seçimi
 - Kişilik ve yetkinlik analizleri, eğitim planlaması
 - Yetenek, kuşak ve motivasyon yönetimi, ödül ve yaptırımlar
 - Pozisyon bazlı hedeflendirme ve kariyer planlama
 - Proje bazlı hedeflendirme, süreç ve sonuçları denetleme
 - Şirket, departman, pozisyon için performans kriterleri ve yaptırımları
 - Yönetim modeline uygun koçluk ve liderlik sanatı
 - Bilişsel/mental, kişisel/kültürel ve teknik/mesleki gelişim yolları
 - Proje yönetiminde yapılan tipik hatalar
- 6. BÜTÜNSEL PAZARLAMA**
 - Pazarlama planı hazırlama ve bütçeleme
 - Marka odaklı ürün ve hizmet yönetimi
 - Satış planı hazırlama ve bütçeleme
 - Tanıtım ve reklam planı hazırlama ve bütçeleme
 - Müşteri ilişkileri yönetimi ve veri bankası oluşturma
 - Geri bildirim değerlendirmesi, düzeltici önleyici faaliyetler
 - Sürekli iyileştirme, kanban, 6 sigma uygulamaları
 - İtibar yönetimi ve sosyal sorumluluk projeleri
 - Ar-ge ve Ür-ge projelerinin kuluçka süreci
 - Pazarlamada yapılan tipik hatalar