

## Certificat CP FFP® « Parcours Animation de réseau de franchise »

### Objectif du certificat

L'objectif du certificat CP FFP® est de confirmer que le bénéficiaire a acquis, à l'issue de la formation, les compétences clés de l'animation de réseau de franchise et dont la maîtrise est considérée comme nécessaire pour exercer efficacement le métier.

Retrouvez plus d'informations sur le CP FFP® ici : <https://cpffp.fr/>

### Prérequis à l'obtention du certificat

Aucun prérequis particulier n'est nécessaire pour s'inscrire à la formation Parcours « Animation de réseau de franchise ». Il n'y a pas de procédure de sélection ou d'admission particulière.

Toutefois, **pour prétendre à l'obtention du certificat CP FFP® « Animation de réseau de franchise »**, une expérience commerciale et en management est toutefois recommandée et le **fait d'être en situation d'animation au moment de la formation est indispensable**.

### Déroulé de la formation et de la certification :

#### En amont de la formation :

Il sera adressé au participant :

- Une évaluation préformation lui permettant d'indiquer son ancienneté dans le poste, ses attentes de la formation et de s'auto-positionner sur la maîtrise des objectifs de la formation
- Un questionnaire lui permettant d'évaluer ses compétences par rapport à un référentiel de compétences clés identifiées pour exercer le métier.

Ce questionnaire à un double objectif :

1. Permettre au stagiaire de se situer par rapport à l'acquisition de ces compétences
2. Indiquer aux formateurs les compétences à développer sur lesquelles le stagiaire devra plus particulièrement se concentrer et l'accompagner dans le processus.

#### En cours de formation :

La formation est conçue sous forme modulaire et progressive (5 sessions de 2 jours pour un total de 10 jours de formation)

**Le suivi du cycle de formation ne garantit par l'obtention systématique du certificat.**

La délivrance du certificat est attribuée après délibération d'un jury qui doit statuer sur les réelles compétences acquises du stagiaire durant l'ensemble de la formation.

Membres du jury :

- La Déléguée Générale de la FFF
- Un Administrateur de la FFF ou directeur d'un réseau de franchise
- Le Responsable de l'Académie de la franchise®

Les paramètres d'évaluation sont de plusieurs natures :

- Contrôles de connaissances au début de chaque session portant sur la matière vue la session précédente (4 notes – Coefficient 1)
- Travaux intersessions à remettre à chaque début de nouvelle session (4 notes – Coefficient 1)
- Evaluation qualitative de la participation à la visite mystère (1 note – Coefficient 1)
- Evaluation de la présentation finale du Plan de progression personnel et des actions concrètes proposées par chaque stagiaire, démontrant sa prise conscience et sa pertinence dans l'exposé des priorités à apporter dans l'exercice de son métier d'animateur de réseau et sa volonté d'y parvenir (1 note – Coefficient 5)

Les travaux sont notés de 0 à 10.

**L'absence à une ou plusieurs journées du cycle exclut le stagiaire du processus de certification.**

**L'obtention d'un 0 à l'un des travaux ou contrôle exclut le stagiaire du processus de certification.**

**Une attention particulière sera également apportée aux exercices réalisés en cours de formation et à la participation du stagiaire**

## **La délivrance du certificat est conditionnée à l'obtention d'une moyenne globale supérieure ou égale à 6/10 points**

En cas d'échec, le stagiaire ne pourra prétendre au rattrapage sauf situation exceptionnelle décidée et proposée par le jury.

Statistiques 2023 :

- Nb de bénéficiaires inscrits à la formation : 17
- Nb de bénéficiaires présentés à la certification : 17
- Nb de bénéficiaires ayant obtenu la certification : 14
- Nb abandons : 2
- Nb refus certification : 0
- Nb en cours : 1
- Nb de bénéficiaires ayant présenté uniquement la certification (si applicable) : Non applicable

## Focus sur le Plan de Progression Personnel (PPP)

- 10 minutes pour présenter au jury le plan que vous avez élaboré pour mettre en œuvre les points vus au cours de cette formation et progresser dans votre pratique professionnelle d'animateur de réseau.
- Il n'y a pas de contenu type puisque chaque situation est différente.
- La forme est libre.

### Objectifs de cet exercice :

- Faire un point sur votre pratique professionnelle et votre projection dans le temps
- Montrer au jury que vous savez :
  - Concevoir un plan d'action
  - Le présenter de manière synthétique (10mn) en prenant la parole devant un auditoire de composition variée
  - Convaincre de sa justesse et faire adhérer à sa mise en œuvre

### Les axes d'évaluation du jury

#### Forme

1. Respect du timing imposé
2. Clarté du plan de présentation
3. Tonalité de l'intervention (Qualité de l'expression orale, gestuelle, attractivité)

#### Contenu

1. Vision du rôle d'animateur de réseau
2. Qualité des plans d'action proposés
3. Conscience des difficultés à surmonter et des délais nécessaires pour la mise en œuvre

#### Conviction

Conclusion & capacité à entraîner l'adhésion

## Les compétences clés de l'animateur de réseau

### Compétences liées au « savoir-faire »

#### ***Vision 360°***

- Connaît son marché, les hommes, les profils, les acteurs locaux, les points clé du contrat, les normes professionnelles, les enjeux, les potentiels
- Recueille et analyse les informations, les chiffres et les performances
- Évalue les informations, les potentiels, les besoins, les moyens financiers et humains, les forces et les faiblesses

#### ***Pilotage***

- Organise la circulation, le stockage et la hiérarchisation de l'information, son temps, les priorités
- Fait adhérer aux projets, aux objectifs, aux actions et aux standards
- Communique en groupe, en tête à tête, en adaptant son discours à ses interlocuteurs
- Anticipe les évolutions, les réactions en utilisant les informations à sa disposition, est proactif

#### ***Interface***

- Informe et rend compte des visites, de ses contrôles, des actions, des événements, des remontées terrain

### Compétences liées aux « attitudes et savoir être »

#### ***Leadership***

- Comprend les attentes et les motivations
- Entraîne, valorise, sait travailler en équipe, reconnaître et sanctionner (sur le positif et sur le négatif)
- Fait respecter le concept, l'image de marque, l'unité du réseau, la règle du jeu

#### ***Adaptabilité***

- Construit son assertivité, est disponible, pratique l'écoute active, s'adapte aux situations et aux interlocuteurs, propose, valide les réponses

#### ***Confiance en soi***

- Instaure le respect des limites établies, une rigueur et exigence réciproque, des relations de confiance, un état d'esprit gagnant-gagnant

#### ***Autonomie***

- A conscience de ses responsabilités, les assume, se positionne avec « un coup d'avance » et une vision à moyen et long terme