

Franchisenehmer/in (non esiste ancora il termine in italiano)

Professione

I "franchisenehmer/in s'incaricano di gestire, tramite versamento di una determinata percentuale sul guadagno, lo smercio di un prodotto o di un servizio che ha un comprovato successo sul mercato e del quale loro sono personalmente convinti.

Può trattarsi di una scuola di lingue come la Inlingua o la Berlitz, di un ristorante come il Mövenpick o di un centro di fitness come il Kieser Training. Ricevono un prodotto di qualità e possono sfruttarlo. Traggono vantaggi dal buon nome del prodotto, non devono preoccuparsi della pubblicità a livello nazionale, possono dedicarsi completamente allo smercio e alla resa ottimale del prodotto scelto. Assumono nel contempo anche i rischi legati a questo tipo di operazioni. Non esiste nessuna garanzia di guadagno assicurato. Chi è comunque convinto di questo tipo di attività e s'impegna a fondo può costruirsi un'esistenza sicura e soddisfacente.

Attitudini e requisiti

I percorsi che portano a questa professione sono numerosi. Un tirocinio o una formazione commerciale (o ambi) sono comunque auspicabili.

Disponibilità ad una lunga collaborazione con il "franchisegeber"; essere convinti del valore del prodotto da smerciare; disponibilità all'impegno, consapevolezza della qualità, ampia visione, disponibilità ad una formazione continua, spiccate qualità commerciali, impegno per un'idea e non per i suoi risultati finanziari, capacità di leadership.

Formazione

La formazione si svolge presso il "franchisegeber". L'appartenenza del potenziale "franchisenehmer" all'associazione di categoria offre comunque possibilità di aggiornamenti (corsi, know-how), così come la consultazione di pubblicazioni specializzate e il contatto con altri "franchisenehmer".

Perfezionamento/Avanzamento

Apertura di altri centri di questo tipo; avere dalla propria parte persone influenti in diversi settori (ricerca, sport, politica); svolgere un ruolo nei media regionali; leader del mercato regionale.