

Центар за франшизинг,
Центар за едукацију и стручно образовање ПКС
и Српско удружење за развој франшизинга (СУРФ)

ШЕСТ НЕДЕЉА ФРАНШИЗИНГА ФРАНШИЗИНГ - ВАШ СИГУРАН ПУТ КА УСПЕХУ!

ПРЕГЛЕД ТЕМА И ВРЕМЕНСКИ РАСПОРЕД ИЗЛАГАЊА ПО СЕМИНАРИМА

1. КАКО ОДАБРАТИ ФРАНШИЗУ И ПОСТАТИ ПРИМАЛАЦ ФРАНШИЗЕ

Термини: 11. новембар, 25. новембар и 09. децембар 2009. године

Сатница	Тема
11,00 – 11,45	Увод у франшизинг - предности и могућности овог вида пословања
11,45 – 12,45	Шта значи бити прималац франшизе – кораци ка одабиру франшизе (зашто се одлучити за франшизу, како вршити претрагу понуда, коме се обратити за помоћ у одабиру, које су предрадне за одабир, који су кораци за одабир квалитетне франшизе, шта прималац мора да зна о даваоцу, помоћ Центра и СУРФ-а и др.)
12,45 – 13,15	<i>Кафе пауза/сендвичи</i>
13,15 – 14,15	Како преговарати са даваоцем франшизе – кораци ка потписивању Уговора о франшизингу (степени преговарања са даваоцем, како поступа/изгледа квалитетан давалац франшизе - франшизни концепт, шта све треба сазнати о пословању пре потписивања Уговора и др.)
14,15 – 15,15	Уговор о франшизингу – аспект примаоца франшизе – како заштити себе (како изгледа франшизни Уговор, Уговор о дискрецији, које су „замке“ Уговора за примаоце, Закон о предуговорном обавештавању, Европски етички кодекс и др.)

2. КАКО НАПРАВИТИ ФРАНШИЗУ И ПОСТАТИ ДАВАЛАЦ ФРАНШИЗЕ

Термини: 18. новембар, 02. децембар и 16. децембар 2009. године

Сатница	Тема
11,00 – 11,45	Увод у франшизинг - предности и могућности овог вида пословања
11,45 – 12,45	Шта значи бити давалац франшизе – кораци ка креирању франшизног концепта (зашто се одлучити за франшизу, зашто и шта треба ставити у писана правила, како пресликати своје пословање у писана правила, писање правила пословања, како одредити цену франшизног концепта и др.)
12,45 – 13,15	<i>Кафе пауза/сендвичи</i>
13,15 – 14,15	Регулисање односа даваоца и примаоца франшизе (како изгледа идеалан давалац франшизе, како преговарати са примаоцем, степени преговарања са примаоцем, како продати франшизу, прва пилот јединица и др.)
14,15 – 15,15	Уговор о франшизингу – аспект даваоца франшизе – како заштити себе (шта представља Уговор, како изгледа франшизни Уговор, Уговор о дискрецији, како се давалац штити кроз Уговор, Закон о предуговорном обавештавању, Уговор о дискрецији, Европски етички кодекс и др.)