



« Potentiel Franchisé » mesure 22 critères clés pour la réussite des Franchisés à la fois bons commerciaux, fins gestionnaires et managers aguerris

 Utilisations: **Identifier, sélectionner accompagner les franchisés de votre réseau.**

 Population: **Franchisés.**

 **Les compétences mesurées :**

DIMENSION PROFESSIONNELLE

- Sens de la vente
- Sens de la qualité
- Sens de la finance
- Sens de la gestion
- Sens de l'organisation
- Sens de la gestion sociale
- Puissance de travail
- Sens des priorités
- Leadership
- Adaptation aux situations nouvelles
- Résistance au stress
- Capacité à motiver

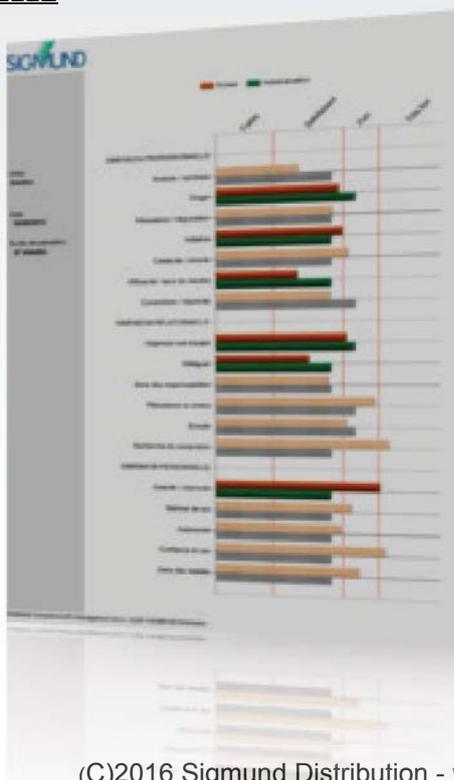
DIMENSION RELATIONNELLE

- Capacité à communiquer
- Respect des règles et des usages
- Capacité de négociation
- Disponibilité
- Facilité de contact
- Confiance en soi

DIMENSION PERSONNELLE

- Résistance à l'échec
- Autorité naturelle
- Volonté et courage
- Adhésion au test

 Auto évaluation des "savoir faire"



PSYCHOMÉTRIE

Construction du test

- Type de questionnaire : Normatif
- Nombre de critères : 22
- Nombre de questions : 200
- Temps de passation : 40 minutes

Validation du test :

- Double validation externe
- Validation interne, consistance
- Fidélité
- Fiabilité

VERSIONS DISPONIBLES



RÉFÉRENTIELS ET ÉTALONNAGES MÉTIERS

- Personnel des services aux personnes
- Personnel des sèche et de la navigation maritime e
- Franchises Alimentaires Bio
- Franchises Auto-Moto-Bateau
- Franchises de Bâtiment
- Franchises de l'Habitat
- Franchises de Loisirs
- Franchises de Magasin
- Franchises Décoration-meuble
- Franchises Ecologie-Environnement
- Franchises Immobilières
- Franchises Restauration
- Franchises Santé-Beauté-Forme
- Franchises Services aux particuliers
- Franchises Services entreprises
- Franchises Technologie – Informatique
- Franchises Textile-Mode

