

PRESSEMITTEILUNG



DFV-Bildungsauftrag: Mehr Schulungen im Franchising

Der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV) hat Erscheinungsbild und Portfolio des Deutschen Franchise Instituts optimiert.

Berlin, 15. August 2011 – Seit der Übernahme des Deutschen Franchise Instituts (DFI) durch den DFV standen Umbau und strategische Weiterentwicklung der bedeutenden Schulungseinrichtung im Mittelpunkt: Ab sofort präsentiert sich das DFI zeitgemäß aufgestellt. So wurde das Seminarangebot hinsichtlich aktueller Fragestellungen, Praxisnähe und Nutzen für die im Franchising agierenden Parteien konsequent optimiert. Und auch optisch gibt es eine Verbesserung, wie der Relaunch der Website www.franchise-institut.de – einschließlich der so genannten Seminar-Bar für eigene (Weiter-)Bildungswünsche – zeigt. Insgesamt positioniert sich der DFV gemeinsam mit dem DFI einmal mehr als klarer Vertreter für qualitätsvolle Weiterbildung und ein professionelles und zukunftsweisendes Franchising.

„Eine gute Aus- und Weiterbildung ist maßgeblich für den dauerhaften Geschäftserfolg“, weiß Torben L. Brodersen, Geschäftsführer des DFV und des DFI. „Es gibt allerdings immer noch deutliche Niveau-Unterschiede, was Know-how und Erfahrung der verschiedenen Franchise-Systeme angeht. Es ist unser Ziel, mit den neuen DFI-Angeboten diese Unterschiede auszugleichen.“ Zu diesen Angeboten gehören beispielsweise

- am Mittwoch, 14. September das PR-Seminar „Erfolgreich im Social Web“, das vermittelt, worauf es bei Twitter, Facebook und Co. ankommt und wie man sich erfolgreich im Netz präsentiert.
- am Donnerstag, 22. September das erstmalig angebotene „Franchise-Experten-Forum“, das die neuesten Entwicklungen in Recht, Kommunikation und Vertrieb aufzeigt.
- am Montag, 24. Oktober bis Mittwoch, 26. Oktober der Workshop „Professioneller Verkauf von Franchise-Lizenzen“, bei dem die Teilnehmer lernen, ihre Franchise-Partner-Gewinnung zu optimieren.

Mit dem Ausbau und der Weiterentwicklung des DFI geht es dem Verband aber nicht allein um die reine Wissensvermittlung. Denn oftmals geht die Akzeptanz in der Öffentlichkeit mit dem Erfahrungsgrad eines Franchise-Systems einher. Brodersen: „Es ist ein einfacher Dreiklang: Wissen schafft Professionalität und Professionalität stärkt die positive Wahrnehmung des Franchisings. Und an allen drei Aspekten sollte die gesamte Franchise-Wirtschaft großes Interesse haben.“

Der **Deutsche Franchise-Verband e.V.** vertritt die Interessen der deutschen Franchise-Wirtschaft im nationalen und internationalen wirtschaftspolitischen Umfeld. 2010 erwirtschafteten fast 1.000 Franchise-Geber, gemeinsam mit rund 65.500 Franchise-Nehmern und um die 463.000 Mitarbeiter etwa 55 Milliarden Euro Umsatz.

Alle Meldungen und Fotos unter:

<http://www.presetext.com/product/pressmap?id=-1&subId=2868>

Ansprechpartner:

Deutscher Franchise-Verband e.V.
Christoph Kolbe
Luisenstraße 41, 10117 Berlin
Tel. 030/ 278 902-12, Fax: -15
E-Mail: kolbe@franchiseverband.com
Internet: <http://www.franchiseverband.com>