

Procédure d'Application et de Lancement KW France



Phase d'Introduction : (0 à 60 jours)

- Demande initiale via téléphone ou email
- Appel d'introduction sur Skype : explication de la procédure et identification d'opportunité
- « KW Opportunity Webinar » : vue d'ensemble de la culture KW, des modèles, des systèmes, des formations, de la technologie et du marketing
- Suivre Franchise Systems Orientation (FSO)
- Suivre un ou plusieurs de ces évènements* :
 - Family Reunion (une fois par an en Février)
 - Mega Camp (une fois par an en Août ou Septembre)
- Commencer à assembler le Core Group, incluant : investisseurs, operating principal(s) et équipe de direction

Phase d'Application/Diligence : (60 à 90 jours)

- Analyse comportementale de l'Operating Principal
- Application envoyée par le franchisé et vérifiée
- Contrat de franchise vérifié, approuvé et signé par les parties
- Achat de la licence

Phase de Lancement : (90 à 120 jours)

- La procédure d'implémentation KW France démarre :
 - Mise en place de la Formation
 - Mise en place du Marketing
 - Mise en place de la Technologie
- Le Core Group suit le « Career Visioning process »
- « Launch Week » au siège KW France
- Procédure locale initiée par le franchisé avec l'aide de consultants KW France

*Notre volonté de trouver les tous meilleurs candidats pour la gestion de Market Centers peut nous amener à avoir plusieurs candidats d'une même localité suivant la procédure et participant aux évènements Keller Williams.