

La vie du Franchisé DYNACOM

l'expert en visibilité

Saison 1 : La formation initiale

[Vidéo DYNACOM](#)

[Photos en haute définition](#)

[Dossier de presse DYNACOM](#)

La vie du Franchisé DYNACOM

Saison 1 – La formation initiale

Synopsis

DYNACOM, spécialiste des solutions d'identification visuelle à destination des entreprises, se développe en franchise avec un concept d'expert en visibilité.

La série « **La vie du franchisé DYNACOM** » suivra les franchisés dans les principales étapes de leur progression au sein du réseau.

La **saison 1** commence au début de l'histoire du franchisé DYNACOM, à savoir **la formation initiale au métier d'expert en visibilité**.

Reportage sur les cinq semaines d'enseignement, entre théorie et pratique, suivies par les deux premiers franchisés Laurent Wade et Willy Cherod.

Acteurs principaux

- **Laurent Wade** et **Willy Cherod** : Directeurs Associés de la première franchise DYNACOM.
- **Marc Osswald** : Dirigeant-Fondateur de DYNACOM et formateur.
- **Michel Weyland** : Responsable Animation Réseau DYNACOM et formateur.
- **Cyrille Spohr** : Responsable du Bureau d'études DYNACOM et formateur.
- **Séverine Verardo** : Assistante Réseau DYNACOM et formatrice.
- **Céline Kiehl** : infographiste et intervenante.

La vie du Franchisé DYNACOM

Saison 1 – La formation initiale

1. Découverte de DYNACOM

- Rencontre avec les collaborateurs DYNACOM.
- Visite de l'unité de production.
- Familiarisation avec l'entreprise (valeurs, métiers, organisation...).
- Etude des produits DYNACOM.

« Le catalogue produit DYNACOM est très fourni (de la carte de visite à l'enseigne). Maîtriser tous les produits et leurs caractéristiques, et employer le bon vocabulaire demande du temps. Il faut compter 6 mois pour être opérationnel à 100 %. C'est en maîtrisant son discours que l'on devient réellement professionnel et expert en visibilité »,
Laurent Wade.



Echantillon du catalogue produits DYNACOM



Visite de l'unité de production de DYNACOM

La vie du Franchisé DYNACOM

Saison 1 – La formation initiale

2. Formation théorique

- La démarche commerciale : prospection, techniques de vente et scénarios.
- La démarche technique : étude de Survey, plan de masse, prise de côtes, photos.
- La démarche administrative et comptable : prise en main du logiciel de gestion commerciale, devis et facturation.

« L'intervention des différents professionnels DYNACOM s'appuie sur une approche très vivante et enrichissante. Nous avons échangé avec Michel Weyland, responsable Animation Réseau, Cyrille Spohr, responsable du Bureau d'études et Céline Kiehl, l'infographiste. Ces échanges nous ont donné une vision d'ensemble mais précise des différentes procédures de notre métier : organisation des workshops, démarche de prospection, étude de cas, complexité des travaux, réalisation du devis et maquette... », **Willy Cherod**.

« Une session était réservée à une mise en situation à partir de cas concrets. Pour une préparation optimale, les pires conditions ont été imaginées (humaines, budgétaires...). C'est un très bon exercice pour apprendre à déjouer les pièges, rester professionnel tout en demeurant en phase avec nos valeurs et à l'écoute du client », **Laurent Wade**.



Mise en situation et débriefing

La vie du Franchisé DYNACOM

Saison 1 – La formation initiale

3. Formation terrain

3.1 La prospection en conditions réelles

- Zone de prospection : Savigny sur Orge et les Ulis.
(zone de chalandise de la future franchise - 91)
- Accompagnateur : Michel Weyland, Animateur Réseau DYNACOM.

« *La prospection est le point fort de DYNACOM et une étape déterminante dans le processus de lancement de l'activité. Notre première immersion dans notre zone de chalandise nous a conforté dans son potentiel commercial. La majorité des personnes rencontrées avaient des besoins en terme d'identification de leur local et de leur marque mais ne savaient pas à qui s'adresser. Nous arrivions donc à point nommé* », **Laurent Wade.**



Willy Cherod et Laurent Wade en prospection

« *La prospection, clé du succès car inhérente à notre activité, demande de la ténacité et de l'exigence au quotidien. Elle nécessite de bâtir et de maîtriser une stratégie commerciale et de savoir travailler avec un plan de tournée. Cependant, notre métier d'expert en visibilité a l'avantage, en étant sur le terrain, d'identifier les besoins et de permettre une démarche active en ciblant nos prospects. Cette démarche personnalisée associée à un diagnostic adapté nous assure rapidement de très bons retours* », **Willy Cherod.**

La vie du Franchisé DYNACOM

Saison 1 – La formation initiale

3.2 Bilan de l'approche terrain avec l'équipe DYNACOM

- Débrief des rendez-vous de présentation des projets
- Débrief des projets validés
- Travail sur les maquettes
- Finalisation des devis



Les 3 points forts de la formation terrain DYNACOM

- ① **Prospection sur la zone de chalandise de la future franchise**
- ② **Accompagnement d'un professionnel**
- ③ **Prospection active et fructueuse**

La formation, souvent délaissée car considérée comme improductive, prend un autre sens chez DYNACOM car elle **associe l'apprentissage à la rentabilité et à la productivité.**

Après une session théorique, la pratique a pour terrain la zone de chalandise du futur franchisé. Les franchisés associés parisiens ont ainsi, pendant leur formation, démarché dans leur environnement local accompagné du franchiseur. **Ils ont réussi à signer leur deux premiers contrats avant même d'ouvrir leur local commercial.**

Au-delà de cette approche très pragmatique, ils ont appris à se servir de leur savoir-faire professionnel pour analyser les besoins visibles en identification visuelle, cibler leur offre commerciale, formuler un diagnostic et **engager une démarche clientèle active dès le premier contact.**

La vie du Franchisé DYNACOM

Saison 1 – La formation initiale

4. Bilan

Quel est le profil de l'expert en visibilité ?

« Le métier de franchisé DYNACOM s'articule autour de 2 axes forts. D'un côté, le franchisé doit être un chef d'entreprise indépendant et de l'autre un commercial. Il doit être polyvalent et compétent pour maîtriser toute la chaîne de l'activité DYNACOM. L'objectif étant d'être un professionnel à forte valeur ajoutée et de très vite acquérir la culture professionnelle de l'entreprise », **Willy Cherod**.

Que retirez-vous de la formation ?

« La formation DYNACOM, réservée aux franchisés et aux commerciaux du réseau en propre, est riche, dense et intensive. L'approche très concrète du programme nous permet de vite cerner les périmètres de l'activité et d'identifier les bonnes pratiques. La formation de 6 mois peut paraître longue mais elle nous fait gagner du temps. A l'issue du stage, nous sommes opérationnels et avons déjà acquis une expérience dans notre propre environnement local », **Laurent Wade**.



Marc Osswald, Dirigeant-Fondateur de DYNACOM, entouré de Laurent Wade et Willy Cherod, les associés de la première franchise DYNACOM

La vie du Franchisé DYNACOM

l'expert en visibilité

A suivre...

Saison 2 : Les premiers pas

[Vidéo DYNACOM](#)

[Photos en haute définition](#)

[Dossier de presse DYNACOM](#)