



Franqueados operam uma ou mais franquias licenciadas de uma grande organização. Utilizam a licença do franqueador, marcas, publicidade, reconhecimento da marca e métodos operacionais comprovados. Em troca, o franqueado tipicamente paga ao franqueador uma taxa recorrente, bem como um percentual das vendas brutas ou lucros. Mesmo com o acesso a essas ferramentas e estrutura, os franqueados muitas vezes têm de definir de forma independente a sua operação e gerar negócios.

Exemplos de Posições

Franqueados de Serviços de Alimentação, Concessionários Automotivos, Franqueados de Serviços para o Lar

Competências

Visão de Negócios - Franqueados tomam decisões de negócios com base em uma forte compreensão do modelo de negócio da empresa, objetivos estratégicos e políticas pertinentes, bem como nas melhores práticas e tecnologias atuais da própria disciplina ou área funcional.

Comunicação de Liderança - Eles geram um compromisso compartilhado com a organização, elevam o moral e incentivam a apropriação da missão, objetivos e valores.

Geração de Resultados - Eles motivam os indivíduos a cumprir e superar as metas, definindo responsabilidades, clarificando as expectativas de desempenho, estabelecendo elevados padrões e medidas, acompanhando e revendo desempenho e fornecendo feedback relevante no momento oportuno.

Influência e Persuasão - Franqueados são eficazes em persuadir, convencer, influenciar ou impressionar os outros, a fim de levá-los a apoiar uma agenda específica, gerar um tipo específico de impressão, ou tomar um curso específico de ação.

Raciocínio Estratégico - Eles desenvolvem e ajudam a conduzir uma compreensão compartilhada de uma visão de longo prazo que descreve como a organização precisa funcionar agora e no futuro.

Formação de Relacionamentos - Eles desenvolvem relacionamentos profissionais de longo prazo com outros, baseados na confiança de que trabalharão para o interesse de todos os envolvidos e de que são suficientemente competentes para prover resultados.

Negociação - Eles identificam pontos de negociação chave para todas as partes e trabalham eficazmente na busca por soluções ganha-ganha.

Comportamentos Representativos

- Considera efetivamente implicações financeiras de decisões, incluindo avaliação de risco e retorno
- Busca iniciativas, investimentos e oportunidades que se encaixam e apoiam as estratégias da empresa
- Comunica claramente a visão e a estratégia em todos os níveis organizacionais
- Constrói relacionamentos colaborativos e alianças
- Impulsiona a execução de planos de negócios
- Utiliza várias técnicas de comunicação para obter cooperação
- Defende ideias persuasivamente para obter apoio e comprometimento



Modelo de Franqueado

Franqueados são chamados a assumir a liderança da equipe e a interagir eficazmente com os clientes, que são atributos associados a competências das Dimensões de Liderança e Comunicação Ativa. Embora possam ter algumas orientações de um escritório corporativo ou regional, os Franqueados também precisam tomar decisões acertadas, de longo prazo, utilizando Visão de Negócios e Raciocínio Estratégico.

Liderança	Comunicação Ativa	Dinâmicas Interpessoais	Processo Decisório	Resolução de Problemas	Gerenciamento de Processos	Autogestão
Maturidade de Liderança	Influência e Persuasão	Sensibilidade Interpessoal	Processo Decisório Deliberativo	Criatividade e Inovação	Foco na Qualidade	Compostura e Resiliência
Comunicação de Liderança	Gestão de Conflitos	Foco no Atendimento	Tomada de Decisão	Raciocínio Analítico	Conformidade às Regras	Motivação para a Realização e Perseverança
Geração de Resultados	Negociação	Formação de Relacionamentos	Raciocínio Estratégico	Agilidade de Aprendizagem	Foco na Segurança	Autoconsciência
Condução de Mudança	Didática	Colaboração e Trabalho em Equipe	Cidadania Organizacional	Perspicácia Científica	Gestão de Processos	Adaptabilidade
Gestão de Inovação	Escuta Ativa	Perspicácia Organizacional	Pesquisa de Informações	Visão de Negócios	Administração do Tempo	Conforto na Ambiguidade
Formação de Equipe	Comunicação	Mentalidade Global			Planejamento e Definição de Prioridades	Iniciativa
Coaching e Desenvolvimento de Pessoas						Responsabilidade
Direcionamento						Profissionalismo
Delegação						Aprendizagem Contínua
Gestão Estratégica de Talentos						Foco Estendido na Tarefa
Gestão Baseada em Fatos						