

Communiqué de presse

La franchise PROCOMM, spécialiste de la transaction de commerce et d'entreprises lance la formule « Executive Pro » pour une intégration des candidats par étape, en toute sécurité

Les candidats à la franchise sont nombreux et les questions qu'ils se posent sont récurrentes : *Comment ne pas se tromper ? Comment mettre toutes les chances de son côté pour réussir son intégration ? Comment limiter son risque financier ? Comment être sûr que le domaine d'activité conviendra ? ...*

Toutes ces questions ont donné à Jean-Jacques Cohen, dirigeant de PROCOMM, l'idée de proposer une nouvelle formule d'intégration baptisée **Executive Pro**, dédiée aux candidats qui souhaitent découvrir le réseau et le métier sur un mode évolutif.

Le nouveau contrat **Executive Pro** offre une formule basée sur le coaching terrain, la formation continue, la prise en main rapide d'affaires et un investissement financier modulé.

Intégré en tant qu'agent commercial pendant quelques mois (de 1 à 6 mois) dans un cabinet PROCOMM, le candidat à la franchise signe un pré-contrat qui lui permet de faire une formation d'intégration dont le faible coût est totalement déductible du droit d'entrée. Les risques sont ainsi limités et l'intégration plus sécurisée. Pendant cette période, il bénéficiera de tous les outils commerciaux, marketing et publicitaires d'un membre actif et pourra choisir de donner suite ou non à son projet

Après une période d'immersion au sein d'un cabinet, le candidat formé par ses pairs est totalement mis en situation avant d'ouvrir son propre cabinet d'affaires. **Executive Pro** place d'emblée le candidat dans un rôle actif.

PROCOMM a prévu de recruter en 2015, 6 candidats grâce à la formule **Executive Pro**.

Déjà 2 personnes en reconversion en 2014, ont inauguré ce nouveau contrat, et une troisième est en cours d'intégration.

Pour Jean-Jacques Cohen : « *Les freins avant de se lancer en franchise sont nombreux, aussi c'est une démarche Gagnant-Gagnant que nous proposons avec **Executive PRO**. Donner confiance, accueillir en offrant au candidat le temps de s'adapter, motiver les indécis et faire émerger les potentiels, tels sont nos objectifs avec cette nouvelle approche d'intégration au réseau. Nous privilégions les candidats motivés et bien formés par nos soins* ».