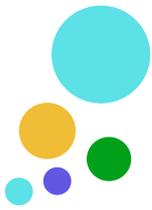


CREER UN FONDS DE COMMERCE VALIDER UNE CIBLE

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Créer un fonds de commerce - Valider une cible » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Cette formation va permettre de valider une cible lors d'un projet de création d'un fonds de commerce, en réalisant toutes les étapes de l'analyse financière. De l'étude du plan de financement à la rentabilité du projet, pour s'assurer de la réussite de son projet de création.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Identifier les acteurs lors d'une création de fonds de commerce

02

Réaliser un plan de financement initial

03

Comprendre l'impact social et fiscal du choix de la structure juridique sur la rentabilité d'un fonds de commerce

04

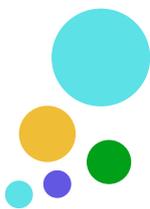
Réaliser un prévisionnel sur 3 ans

La formation est animée avec une pédagogie active.

Exercices pratiques, études de cas, ateliers collectifs, outils digitaux ludiques, sont complétés par des échanges entre pairs.

En présentiel ou en distanciel, vous découvrirez des méthodes d'animations engageantes et facilitantes.





LES MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE DE LA FORMATION

7 HEURES

"FORMATION MIXTE"

LIEUX

TOULOUSE/BORDEAUX LYON/PARIS

MODALITÉS DU SYNCHRONE

PRÉSENTIEL OU 100% DISTANCIEL

TARIF

690 €

La formation est réalisée en **synchrone**

Cette formation vous offrira des temps d'échanges et de partages

Vous bénéficiez de **7 heures en mode synchrone** (en présentiel ou à distance selon le modèle choisi)

Le tarif est de 690 € pour la formation, net de taxe

Public : Toute personne qui souhaite créer un fonds de commerce

Pré-requis : Aucun

Nombre de stagiaires : Mini 3 / Max 8

Délais d'accès : 15 Jours avant la date de début de formation

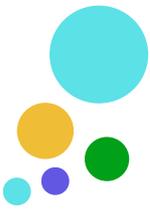
Financement : Opco - Entreprises - Particuliers

Horaire : 9h - 12h30 / 13h30 -17h00

LES PROCHAINES SESSIONS

Retrouver les dates de formation sur notre site internet ou flasher ce QR code





LE CONTENU DE LA FORMATION

1 Identifier les acteurs lors d'une création de fonds de commerce

- Identifier les différentes méthodes de calcul de valorisation d'un fonds de commerce
- Calcul de la valorisation d'un fonds de commerce (2 méthodes)
- Exercice pratique

2 Réaliser un plan de financement initial

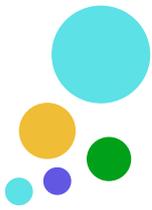
- Identifier les acteurs dans une reprise de fonds de commerce
- Les frais de rédactions
- Ratio apport/coût nécessaire pour le financement
- Calculer le plan de financement initial
- Les différents prêts bancaires
- Exercice, mise en pratique

3 Comprendre l'impact social et fiscal du choix de la structure juridique sur la rentabilité d'un fonds de commerce

- Les règles de fonctionnement, de coût et de risques des différents types d'entreprise (SARL, SAS, SASU, EURL,.....)
- Exercice

4 Réaliser un prévisionnel sur 3 ans

- La projection du développement de l'activité
- Identifier les charges fixes et variables
- L'intégration des charges d'acquisition et du remboursement du financement
- Calcul du prévisionnel sur 3 ans
- Lecture, analyse et validation de la cible
- Exercice pratique

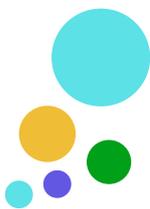


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

FONDS DE COMMERCE
RECHERCHER GARANTIE BANCAIRE BAIL COMMERCIAL
GERER CAISSE **EVALUER** REPRENDRE BILAN COMPTABLE
EVALUATION QCM GERANT COMPTABILITE TVA CORPORELS PROMESSE DE VENTE
PLAN DE FINANCEMENT INVENTAIRE DIAGNOSTIC
RESULTAT COMPTE DE RESULTAT

Votre évaluation sera organisée autour des modalités suivantes :

- Réaliser un plan de financement initial
- Projeter un prévisionnel financier sur 3 ans



MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les stagiaires sont soumis à des mises en situation pendant tout le déroulé de la formation via des exercices pratiques, des échanges dans une pédagogie active, participative et inversée. Une alternance d'apports théoriques et de mises en situation (jeux, ateliers, étude de cas, supports de formation projetés, exposés théoriques, quiz, QCM, ...) tout le long de la formation sont complétés par des échanges entre pairs.

Chaque participant reçoit des supports post-formation, pour la bonne mise en place des connaissances acquises lors de la formation.

EVALUATION/VALIDATION DE LA FORMATION

Avant la formation, évaluation de la connaissance des apprenants à partir d'un questionnaire de recueil des attentes et une auto-évaluation de niveau de chaque apprenant.

Pendant la formation, des questions orales et des QCM sont réalisés afin de mesurer le niveau de connaissance de chaque apprenant.

Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

EVALUATION DE SATISFACTION

Dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction est effectué auprès de chaque participant à l'issue de la dernière session de formation, afin de mesurer l'indice de satisfaction.

Chaque participant reçoit des supports post-formation, pour la bonne mise en place des connaissances acquises lors de la formation.

En fin de formation, une attestation de formation est envoyée à chaque stagiaire.



LES + DE LA FORMATION

01

UNE FORMATION
DYNAMIQUE

02

UNE FORMATION
OPÉRATIONNELLE

03

UNE PÉDAGOGIE
ACTIVE

04

LE CHOIX ENTRE
PLUSIEURS
MODALITÉS

05

DES SUPPORTS
TECHNIQUES FOURNIS
À CHAQUE ÉTAPE

06

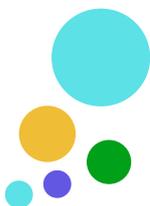
UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT



L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

**"Nous vous accompagnons tout au long de
votre formation, pour vous rendre
autonome sur toutes les étapes de votre
projet de création"**

Christophe LELOUARD



NOUS CONTACTER



Vous souhaitez en savoir plus ?

Contactez Christophe LELOUARD, au
07.68.700.600 ou par mail à
contact@jai2ailesformation.fr

Nous restons à l'écoute de vos demandes

N'hésitez pas à nous faire part de toutes
situations particulières



WWW.JAI2AILESFORMATION.FR