

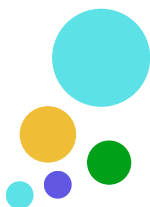


REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE

ANALYSER LE CADRE JURIDIQUE ET ECONOMIQUE DE LA PROMESSE DE VENTE
ET DU BAIL COMMERCIAL

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Reprendre un fonds de commerce - Analyser le cadre juridique et économique de la promesse de vente et du bail commercial » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Cette formation va permettre d'identifier les éléments juridiques et économiques d'une promesse de vente et d'un bail commercial. Parcourir les éléments constituant une promesse de vente permet de lever des éléments de blocage et avancer en toute sérénité vers cette étape déterminante pour une reprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Identifier le cadre d'une promesse de vente

04

Citer les différentes baux commerciaux, les éléments clés et le renouvellement

02

Lister les éléments de blocages avant la signature de la promesse

05

Lecture et analyse d'un bail commercial

03

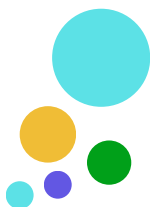
Lecture et analyse d'une promesse de vente

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'animation 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 reprendre 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

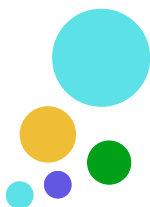
Financement : Opco - Entreprises - Particuliers

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 le cadre d'une promesse de vente

- Le/les rédacteur(s) possibles
- Les conditions et l'organisation de la signature
- Les éléments nécessaires à fournir par les deux parties
- Les éléments présents dans une promesse de vente

2 Lister les éléments de blocages avant la signature de la promesse

- La condition de substitution
- La reprise du personnel
- Les conditions suspensives
- Les conditions de financement
- Le coût
- Le dédit
- Les obligations de l'acquéreur
- Les obligations du cédant
- Les contrôles techniques
- Le séquestre
-

3

Lecture et analyse d'une promesse de vente

- Lecture d'une promesse de vente complète
- Analyse, exercice individuel,
- Synthèse en groupe

4 Citer les différents baux commerciaux, les éléments clés et le renouvellement

- Les baux Commerciaux 3 - 6 - 9 et 12
- Les conditions de renouvellement et de résiliation
- Les frais de renouvellement
- Les éléments clés du bail commercial :
 - La destination
 - Le dépôt de garantie
 - Les réparations à charge du locataire et du bailleur
 - L'assurance
 - La cession du bail
 - La sous-location
 -

5

Lecture et analyse d'un bail commercial

- Lecture d'un bail commercial
- Analyse, exercice individuel,
- Synthèse en groupe

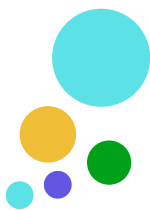


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION



Votre évaluation sera organisée autour des modalités suivantes :

- **QCM sur la promesse de vente**
- **QCM sur le bail commercial**



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.

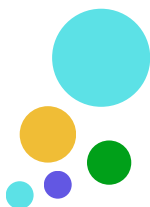
Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

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 d'acquisition"**

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

Date de création du document : 03/04/2023

Document actualisé le 09 Juillet 2023