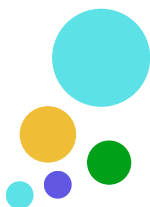




REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE EVALUER UNE CIBLE

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Reprendre un fonds de commerce - Evaluer une cible » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Cette formation va permettre d'évaluer une cible lors d'une recherche d'un fonds de commerce, tout en appréhendant le fonctionnement de la comptabilité d'une entreprise, point crucial à la bonne gestion d'un commerce.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Identifier les mécanismes
de diagnostics d'une cible

02

Décrire le fonctionnement de la
comptabilité d'une entreprise

03

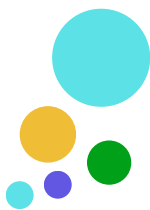
Analyser des pièces comptables

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 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 les mécanismes de diagnostics d'une cible

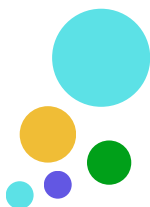
- Le diagnostic du cédant
- Le diagnostic opérationnel
- Le diagnostic financier
- Jeu, exercice, pédagogie inversée

2 Décrire le fonctionnement de la comptabilité d'une entreprise

- Désacraliser la comptabilité
- Présentation du plan comptable
- Les fondamentaux de la comptabilité et les états financiers
- Les composantes d'une écriture comptable
- Rédactions d'écritures comptables
- Compte capital et compte courant d'associé
- Les immobilisations
- Les achats, les ventes
- Le calcul de la marge brute
- La règle de TVA
- Le remboursement du prêt bancaire
- Les salaires et les cotisations sociales
- Les charges autorisées du chef d'entreprise
- Jeu, exercice pratique, plan comptable

3 Examiner des pièces comptables

- Lecture de compte de résultat
- Lecture de bilan
- Lecture de solde intermédiaire de gestion
- Analyse d'un compte de résultat et d'un bilan
- Grille de lecture pour évaluer un fonds de commerce
- Exercice individuel, synthèse en groupe

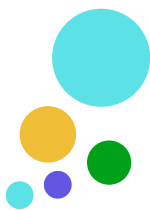


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION



Votre évaluation sera organisée autour des modalités suivantes :

- Lister les éléments de diagnostics
- Lecture et analyse d'un compte de résultat
- Lecture et analyse d'un bilan



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 avec 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.

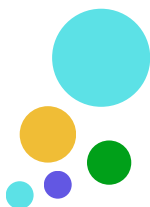
Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

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

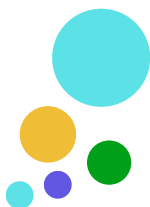
UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT

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