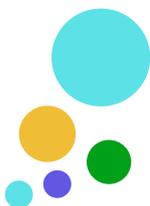


REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE GÉRER UN FONDS DE COMMERCE

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Reprendre un fonds de commerce - Gérer un fonds de commerce » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Cette formation va permettre de partager les éléments pour préparer la reprise et mettre en place les outils nécessaires pour gérer le quotidien d'un fonds de commerce.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Identifier les démarches avant la reprise effective du fonds de commerce

02

Identifier les différents indicateurs de contrôle et de pilotage

03

Découverte des dates de règlements de TVA, Urssaf, etc....

04

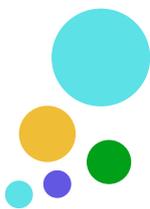
Préparer sa revente

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 partage

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

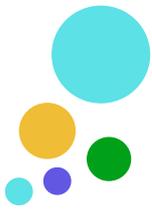
Financement : Opco - Entreprises - Particuliers

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 démarches avant le reprise effective du fonds de commerce

- La diffusion de l'accord de banque aux partenaires
- Création de la société (si achat d'un fonds de commerce) - Les solutions et le rétroplanning
- La Banque, le dépôt de capital et la gestion du compte professionnel avec ses accessoires
- La prise de contact avec l'équipe en place
- La période de transition

2 Identifier les différents indicateurs de contrôle et de pilotage

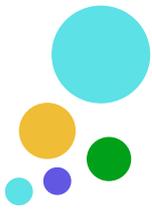
- La gestion de la "caisse"
- La gestion de trésorerie
- Le contrôle du CA et de la marge
- Le contrôle du stock
- La gestion du personnel
- Exercice, mise en pratique

3 Découverte des dates de règlements de TVA, Urssaf, etc....

- Jeu de société sur la gestion d'un commerce
- Débriefing en groupe

4 Préparer sa revente

- Identifier les éléments à mettre en place pour sa vente
- la gestion du séquestre

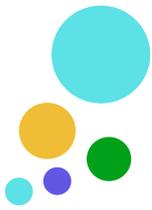


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION



Votre évaluation sera organisée autour des modalités suivantes :

- **Prise en main des outils de pilotage**
- **Jeu sur la gestion d'un fonds de commerce**
- **QCM sur les étapes à réaliser avant la reprise**



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.

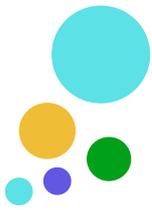
Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

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

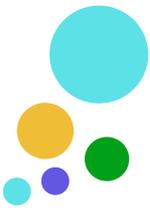
UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT

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