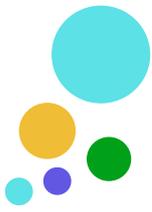


REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE LA RECHERCHE DE LA CIBLE

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Reprendre un fonds de commerce - la recherche de la cible » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Elle vise à transmettre les clés nécessaires à la recherche d'un fonds de commerce, point de départ de la réussite de votre projet.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Définir ses critères de recherches

02

Identifier les différents méthodes de recherche d'un fonds de commerce

03

Citer les éléments constituant un fonds de commerce

04

Décrire les différents types de reprise

05

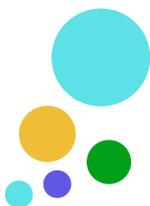
Identifier le champ lexical d'une offre de cession

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

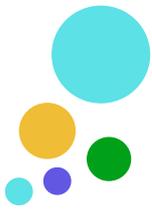
Financement : Opco - Entreprises - Particuliers

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 Définir ses critères de recherches

- La localisation
- L'emplacement
- La situation du fonds de commerce
- Exercice, entretien croisé, définition de ses critères de recherche

2 Identifier les différents méthodes de recherche d'un fonds de commerce

- Les agences spécialisées
- Les sites internet dédiés
- Les institutionnels
- La prospection
- Exercice en pédagogie inversée

3 Citer les éléments constituant un fonds de commerce

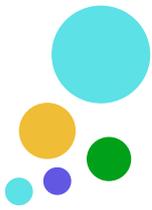
- Les éléments corporels
- Les éléments incorporels
- Jeu, debriefing en groupe, synthèse

4 Décrire les différents types de reprise

- L'achat d'un FDC
- L'achat de société : Actions et parts sociales
- La gérance - vente
- Impact pour le cédant et le repreneur
- Exercice, QCM, cours magistral

5 Identifier le champ lexical d'une offre de cession

- Lecture d'offres de cession
- Identifier les termes qui nécessitent une définition
- Découvertes des sites spécialisés
- Création d'alertes
- Jeu, mise en pratique

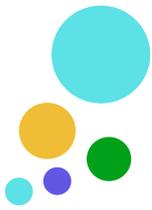


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

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 :

- La définition de vos critères de recherche
- L' identification des différentes formes de reprise
- Les éléments constituant un fonds de commerce



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

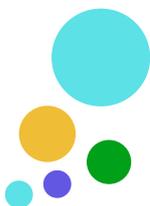
UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT



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