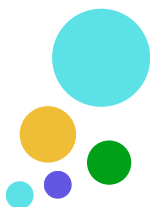




REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE SOUTENIR UNE DEMANDE DE FINANCEMENT

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Reprendre un fonds de commerce - Soutenir une demande de financement » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Cette formation va permettre de connaître le fonctionnement du système bancaire, préparer son dossier pour lever des fonds et soutenir son projet auprès des organismes de financement.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Connaître l'organisation
bancaire et les attentes
des banques

02

Construire son dossier
bancaire

03

Rédiger un Business Plan
vendeur

04

Soutenir une demande de
financement

05

Choisir son partenaire
bancaire

06

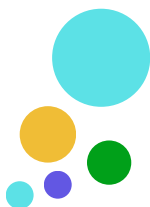
Examiner les actions à
mener face à un refus

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 Connaître l'organisation bancaire et les attentes des banques

- Les différents organismes bancaires
- L'organisation des banques
- Conseils sur votre profil

2 Construire son dossier bancaire

- La cible, les pièces à joindre au dossier
- Le porteur de projet, les éléments personnels à fournir
- Le projet, le Business Plan, le projet de statut, les devis
- Exercice, mise en pratique

3 Rédiger un Business Plan vendeur

- Les éléments du Business plan
- Présentation d'un business plan vierge
- Exercice individuel, réalisation d'un business plan

4 Soutenir une demande de financement

- Préparer son entretien bancaire
- Identifier les questions possibles des banques et les réponses adaptées
- Réaliser un entretien
- Evaluer son entretien

5 Choisir son partenaire bancaire

- Lecture d'une offre de prêt
- Le TAEG
- Les autres services bancaires
- L'humain
- La proximité

6 Examiner les actions à mener face à un refus

- La gestion d'un refus
- Analyser les causes
- Les éléments à récupérer

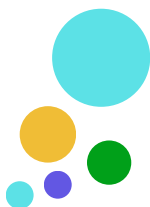


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION



Votre évaluation sera organisée autour des modalités suivantes :

- **Constituer un dossier bancaire**
- **Réaliser un business plan**
- **Préparer un entretien bancaire**



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.

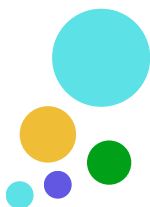
Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

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

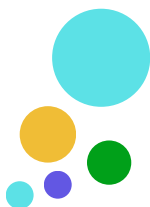
UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT

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