

ÉVALUATION ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE



DURÉE

1 jour (7h)



PUBLIC

- Professionnel de l'immobilier.
- Agent immobilier.
- Négociateur immobilier.
- Mandataire immobilier.
- Toute personne amenée à prospecter.



PRÉREQUIS

Aucun



INTERVENANT

Michel Copin

+ TARIFS

294€ TTC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formations seront composées de cours, d'exercices et de cas pratiques.

Formation EN PRESENTIEL

Objectifs de la formation

Comprendre le mécanisme juridique d'une cession de fonds de commerce. Comprendre les actes de cession de fonds de commerce. Gérer efficacement les conséquences de la cession. L'évaluation d'un fonds de commerce. La négociation commerciale.

Contenu de la formation

1 - Quel statut juridique pour l'activité (9h30/10h30)

- Informer sur les statuts juridiques et en comprendre le fonctionnement ainsi que les incidences sur le régime fiscal (mode d'imposition) et social (régime de protection sociale)
- Maîtriser le processus d'immatriculation et identifier les organismes référents
- Déterminer le plan des actions à réaliser pour immatriculer le commerce.
- Maîtriser et appliquer les obligations comptables de l'entreprise

2 - Les qualités d'un commercial et les fondamentaux d'un négociateur en fonds de commerce (10h30/11h30)

- La présentation
- La capacité d'écoute
- Le relationnel
- La diplomatie
- L'organisation
- La prospection

3 - Le fonds de commerce (11h30/12h30)

- Qu'est-ce qu'un fonds de commerce
- L'exploitation du fonds de commerce
- La réglementation
- Le bail commercial et la loi Pinel

ÉVALUATION ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE

- Concevoir les dossiers d'affaires rentrées
- Alimenter le fichier vendeur de l'agence

4 - Évaluation d'un fonds de commerce (13h30/14h30)

- Connaissance du bilan financier
- Calcul de la rentabilité
- Estimation du prix de vente par rapport à l'EBE
- La fiscalité de la cession d'un fonds de commerce

5 - Obligations du vendeur et du bailleur (14h30/15h30)

- Délivrance des éléments constitutifs du fonds de commerce
- Les livres de comptabilité
- Les obligations du cédant
- Les obligations du cessionnaire
- L'exécution de certains contrats en cours

6 - Les formalités à accomplir avant et après la signature de la vente (15h30/16h30)

- Les mandats
- Le dossier bancaire et les nantissements
- La loi MACRON
- Le BODACC
- Le CFE

ÉVALUATION ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE

7 - Initiation à la stratégie commerciale (16h30/17h30)

- L'étude de marché
- La politique commerciale
- Les outils de la communication
- Les techniques de vente

Modalités de la formation

Exercices pratiques

Quiz

Evaluation finale

TRACFIN POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET PREVENTION DU FINANCEMENT DU TERRORISME

Financement

CPF, Pôle emploi ou encore OPCO, aujourd'hui il existe des solutions de prise en charge quelque soit votre statut ! Notre équipe vous guide vers la bonne solution et vous accompagne dans les démarches administratives

Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de la formation.

Vous aurez un questionnaire d'évaluation au début de la formation.

Vous aurez un quizz pour evaluer vos connaissances en fin de cours

Où nous trouver ?

Retrouvez nous au 154 rue du 8 mai 1945, 59650 Villeneuve d'Ascq. Nous sommes situés a 3 minutes de l'arrêt de bus 8 mai 1945 sur la ligne 34. Nous avons un parking accessible pour tous.

Accessibilité Handicap

Nous sommes à votre écoute pour toute demande spécifique. Vous pouvez contacter notre référent handicap Jérôme Rheims 06 69 70 81 71.

Modalités d'Accès

Nous vous contacterons dans les 48h suivant votre demande. Pour vous inscrire : Jérôme Rheims 06 69 70 81 71