

ÉVALUATION ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE



LES GRANDS THÈMES

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

I – 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

II – 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

III – 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

DURÉE

1 jour.

PUBLIC

Agents immobiliers,
négociateurs immobiliers,
toute personne amenée à
prospector.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

INTERVENANT

Consultant / Coach

TARIFS

350€ HT

Tarif de groupe: nous consulter.

ÉVALUATION ET VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE



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

IV – 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

V – LES OBLIGATIONS DU VENDEUR ET DU BAILLER (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

VI – 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

VII – INITIATION À LA STRATÉGIE COMMERCIALE (16H30/17H30)

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

DURÉE

1 jour.

PUBLIC

Agents immobiliers,
négociateurs immobiliers,
toute personne amenée à
prospector.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

INTERVENANT

Consultant / Coach

+ TARIFS

350€ HT

Tarif de groupe: nous consulter.

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015