

<u>Intitulé :</u>	R2 _ REPENDRE UN FONDS DE COMMERCE (1 j)
<u>Public visé :</u>	Porteur d'un projet de reprise de fonds de commerce..
<u>Pré-requis :</u>	Aucun
<u>Objectifs pédagogiques:</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Identifier un fonds de commerce à reprendre.2. Analyser un fonds de commerce.3. Vérifier l'adéquation entre la cible repérée et l'objectif du repreneur.
<u>Compétences visées:</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Gagner du temps dans la recherche d'un fonds de commerce qui en vaut la peine.
<u>Déroulé de la formation:</u>	Introduction à la formation <ol style="list-style-type: none">1. Connaître ses priorités2. Identifier le fonds de commerce qui vous correspond :<ol style="list-style-type: none">1. L'analyse rapide2. L'analyse approfondie3. Le financement de de la reprise d'un fonds de commerce<ol style="list-style-type: none">1. La stratégie de présentation d'un dossier de reprise d'un fonds de commerce2. L'approche bancaire du financement de la reprise d'un fonds de commerce : l'effet de ciseau fiscal et social de la reprise d'un FDC.4. Cas pratiques. Conclusion
<u>Moyens pédagogiques</u> <u>Technique</u> <u>et d'encadrement</u>	Apports théoriques, échange d'expérience, cas pratiques. Trames de business plan de reprise Consultant-formateur spécialisé en transmission / reprise ou finance
<u>Organisation :</u>	Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.
<u>Effectif :</u>	à partir de 6
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.
<u>Durée :</u>	7 heures réparties en 1 journée ou 2 ½ journées