

Transaction : négocier efficacement une vente de fond de commerce

Optimisez la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur.

Objectifs

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, chaque participant sera en capacité de :

- réussir la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur ;
- adapter la négociation commerciale et juridique au regard des spécificités de l'activité de l'entreprise ;
- cerner les risques et les contraintes juridiques du fonds de commerce vendu ;
- respecter les délais et les différentes étapes de la vente du fonds de commerce.

Public

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction, personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Groupe de 4 à 10 personnes

Validation / Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI.

Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant.

Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et

Durée | Prix

1 Jour, 7 Heures

360 € NET

Code : SI1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A La Roche sur Yon

> 25 Juin 2021

Date de création : 14-11-2017

Dernière modification : 21-07-2021



Transaction : négocier efficacement une vente de fond de commerce

Optimisez la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur.

d'acquis des connaissances.

Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée.

Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.

Durée | Prix

1 Jour, 7 Heures

360 € NET

Code : SI1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A La Roche sur Yon

> 25 Juin 2021

Date de création : 14-11-2017

Dernière modification : 21-07-2021

Transaction : négocier efficacement une vente de fonds de commerce

Optimisez la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur.

Programme

Adapter la négociation commerciale et juridique au regard des spécificités de l'activité de l'entreprise

- examiner en 2 heures le respect des règles de déontologie dans ses pratiques professionnelles ;
- respecter les obligations des particularités du fonds de commerce (autorisations préalables de certaines entités, demande d'agrément, création ou non d'une société pour acquérir le fonds de commerce, stages préalables...);
- organiser la réalisation de contrôles obligatoires ou facultatifs et la prise en charge des travaux de mises aux normes en découlant.

Cerner les risques et les contraintes juridiques liés au fonds de commerce vendu au moment des négociations

- commenter les points de vigilance à avoir sur certains contrats (bail commercial, contrats de travail, contrats de prêt, contrats intuitu personae, les comptes annuels ...);
- conduire la négociation du transfert de certains contrats (contrats de location longue-durée, contrats de crédit-bail...).

Planifier les délais et les étapes essentielles de la vente du fonds de commerce

- assurer les négociations et les contrats préparant la vente du fonds de commerce (offre d'achat, lettre d'intention...);
- rédiger le compromis de vente (mentions obligatoires, principales conditions suspensives et formalités à accomplir);
- valider l'acte réitératif constatant le transfert de propriété et le paiement du prix ;
- gérer le séquestre du prix de vente ;
- respecter le régime fiscal de la vente.

Durée | Prix

1 Jour, 7 Heures

360 € NET

Code : SI1013

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A La Roche sur Yon

> 25 Juin 2021

Date de création : 14-11-2017

Dernière modification : 21-07-2021