

COMMENT ESTIMER LA VALEUR D'UN FONDS DE COMMERCE ET PRENDRE UN MANDAT ?

IE005

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Savoir comment aborder l'intermédiation en cession de fonds

NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs, directeurs, dirigeants
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION :

CONNAITRE SON MARCHÉ :

- Les chiffres en France
- Les activités à fort turnover
- Les métiers spécifiques

I – QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS DE LA VENTE DE FONDS ?

- Qu'est-ce qu'un fonds (différence avec un droit au bail)
- Lecture rapide du bail commercial
- Les principaux éléments du fonds
- Comment se déroule la cession ?

II – COMMENT LIRE RAPIDEMENT UN BILAN ?

- Le CA, les soldes et les ratios
- Les points de vigilance

III – COMMENT ESTIMER LA VALEUR ?

- Les méthodes
- Les astuces

IV – COMMENT ABORDER LE MANDAT ?

- Quel mandat ?
- Comment rédiger le mandat

CONCLUSION

CAS CONCRETS