

Formation 15 – Devenir commerçant

Public visé :

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Chef d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Votre formateur : Jean-Paul Debeuret, expert-comptable diplômé, entrepreneur chevronné

Module 1 : Intégrer la méthodologie de reprise d'un fonds de commerce

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'un fonds de commerce
- Acquérir une méthodologie précise
- Recenser les pièges et écueils d'une reprise
- Vous assurer de n'oublier aucun point essentiel

Votre formation :

1. Diagnostiquer le fonds de commerce
2. Evaluer le fonds de commerce
3. Négocier la reprise
4. Signer les actes juridiques

Module 2 : Intégrer la méthodologie de rattachement à un réseau

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes du rattachement à un réseau
- Acquérir une méthodologie précise
- Choisir le réseau qui vous convient

Votre formation :

1. Le commerce associé
2. La franchise
3. Les avantages et inconvénients de la franchise
4. Choisir votre franchiseur
5. Convaincre votre franchiseur

Module 3 : Trouver et réserver votre local

Vos objectifs :

- Définir vos critères de choix concernant votre local
- Prendre conscience de l'importance du choix du local
- Connaître les différents engagements de location existants
- Connaître les différents points à négocier avec votre bailleur

Votre formation :

1. Quels sont les critères de choix d'un local ?
2. Comment trouver votre local ?
3. Les engagements de location et les baux

Module 4 : Accueillir vos clients

Vos objectifs :

- Comprendre les enjeux d'un bon accueil clients et, plus généralement, d'une bonne relation clients
- Vous convaincre de l'importance de l'implication de la direction de l'entreprise dans la réussite d'un bon accueil clients
- Connaître et choisir les moyens à mettre en place dans votre entreprise pour bien accueillir vos clients

Votre formation :

1. Les enjeux d'un bon accueil clients
2. Les attitudes à mettre en place
3. Les moyens à développer