



## **Formation 86 :**

**Intitulé de la formation :**

### **Reprise commerce non alimentaire**

**Identifiant interne :**

CPF-FOR\_JRUCDDNA

**Pré requis :**

Aucun

**Objectif de la formation :**

Les objectifs du parcours d'actions pour reprendre son commerce de détail non alimentaire sont de :

- maîtriser les clés de la démarche de reprise d'un fonds de commerce
- savoir trouver un fonds de commerce non alimentaire à reprendre, évaluer l'emplacement, le droit au bail, le fonds de commerce, savoir négocier avec le cédant, trouver les financements
- maîtriser les notions indispensables de gestion d'un commerce alimentaire, aménager le local, présenter ses produits, accueillir la clientèle

L'accès au catalogue de formation est ouvert pour 3 mois en illimité. Pendant ces trois mois, le porteur (la porteuse) de projet est motivé par un consultant pour se former.

**Contenu de la formation :**

La formation est réalisée en ligne. Elle comprend 2 ressources pédagogiques :

**1 / 10** parcours de formation en vidéo, accessibles en e-learning sur la reprise de son entreprise de commerce non alimentaire et son développement. Les parcours sont étudiables pendant 3 mois, 24h/24 et en illimité par le porteur de projet.

- Je reprends un fonds de commerce
- J'analyse la santé financière et les résultats de l'entreprise
- Je finance mes projets et mon entreprise
- Je me forme au droit des sociétés
- Je gère une unité commerciale
- J'optimise mes achats et les stocks
- J'augmente les ventes avec le digital
- Je gère la trésorerie
- Je constitue mes équipes
- Je gère mes équipes

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Les parcours de formation sont installés sur une plateforme de e-learning ludique et conviviale. Les apprenants sont représentés par leurs avatars qui tchatent entre eux.

**2/** Un dossier de travail de 35 pages au choix du candidat suivant son activité parmi les 7 dossiers suivants :

- Devenir fleuriste, je reprends un fleuriste
- J'ouvre/je reprends une boutique de décoration
- J'ouvre/je reprends une boutique de lingerie
- J'ouvre/je reprends une boutique de parfumerie et cosmétique
- J'ouvre/je reprends une boutique de prêt à porter
- J'ouvre/je reprends une librairie papeterie
- Je me lance/je reprends dans les loisirs créatifs

Temps forfaitaire parcours, livret : 106 H

### **Les points forts de la formation :**

**Les parcours sont étudiables par le porteur (la porteuse) de projet pendant 3 mois, 24Heures/24, en illimité sur [www.forces-lms.com](http://www.forces-lms.com).**

10 parcours de formation sont disponibles pendant 3 mois et 24H/24 pour acquérir les compétences et connaissances manquantes détectées pour chaque porteur de projet.

Les formations sont enregistrées en vidéo par des consultants spécialisés dans leurs domaines de compétences et dans l'accompagnement des porteurs de projets entrepreneuriaux.

**Plusieurs experts ont enregistré les formations en vidéo des parcours de formation.**

Les vidéos sont interactives, enregistrées sous forme d'interviews entre un expert et un intervieweur, le plan de la formation, les idées clés et les points importants sont incrustés en texte dans la vidéo.

La plateforme de e-learning utilisée reconstitue un centre de formation avec 7 salles de formation qui hébergent les formations. Les apprenants sont représentés par des avatars qui peuvent échanger entre eux.

**Les documents spécifiques au commerce non alimentaire sont pratiques et permettent en peu de temps de connaître les spécificités du secteur et comment y faire sa place.**

### **Résultats attendus de la formation :**

A l'issue de la formation, le (la) porteur (porteuse) de projet a acquis les connaissances techniques (juridiques, fiscales, financières, commerciales, etc.) qui lui manquaient pour reprendre son entreprise de commerce non alimentaire et la développer.

- Il (elle) est formé(e) sur les points qu'il (elle) maîtrisait insuffisamment.
- Il (elle) possède toutes les clefs pour réussir son projet. Clefs qui lui ont été données par des praticiens de l'entreprise qui conseillent habituellement des dirigeants et facturent plusieurs centaines d'euros l'heure de conseil.
- Il (elle) a approfondi les spécificités du secteur du commerce non alimentaire.

### **Modalités pédagogiques :**

10 parcours de formation accessibles pendant 3 mois.

Formation en ligne ouverte 24h/24.

### **Handicap :**

Formation en ligne 24h/24.

### **Prix :**

1 100 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

Possibilité d'effectuer des examens de validation de connaissances à la fin de chaque parcours. Ces examens sont notés. FORCES délivre une attestation de formation avec les notes à la fin de la formation.

L'attestation de formation est très utile aux porteurs de projets pour prouver leur sérieux, par exemple pour obtenir un financement bancaire ou pour négocier un crédit avec un fournisseur.

Prix de la formation avec attestation de formation : 1 450 € nets de TVA dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**WWW.FORCES-LMS.COM**

**Email : [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)**