

FONDS DE COMMERCE : DE L'ÉVALUATION A LA SIGNATURE

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

PUBLIC VISÉ

- Négociateurs et agents immobiliers débutants en fonds de commerce et bail. Professionnels pratiquant très occasionnellement l'immobilier d'entreprise
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Acquérir les bases indispensables pour négocier un commerce ou un bail
- Maîtriser tous les fondamentaux pour développer son activité en toute sécurité.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par **Monique BÉLIVIER** : Expert judiciaire spécialisée en immobilier d'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

PREMIÈRE PARTIE : JE DÉCOUVRE ET JE COMPRENDS LE MÉTIER DE MANDATAIRE

1. Intro : un métier à part ...

Dans le monde de l'immobilier
Responsabilité et honoraires : savoir dire non !

2. J'emploie les bons mots (Chronologie)

Les murs, le droit d'entrée, le droit au bail
Petit lexique utile

3. Le fonds : composition et doc

Premier contact, visite
Les éléments - Les documents

4. J'étudie et j'observe

Les locaux - Le matériel
L'environnement

5. L'expert-comptable : l'homme clé !

Le fonctionnement : qui fait quoi ?
Je comprends l'essentiel de la comptabilité

6. Focus sur le bail :

Les différents baux : faire le bon choix
Le statut protecteur du commerçant.
Durée, renouvellement -loyer
Et les clauses très particulières

SECONDE PARTIE : J'ÉVALUE L'ENTREPRISE : POUR DIRE OUI OU NON !

7. Estimation : je me lance.

Évaluation par le CA
Évaluation par l'EBE
Cas pratique

8. Je prends un mandat (Ou pas ?)

Mes conditions : exclu ou pas : je m'impose
Je communique : fiche et PA

9. Acquéreur : le grand oral.

L'addition pour le banquier
Lu et approuvé.

10. Je deviens un spécialiste. Ou pas !

Mon fichier
Mes partenaires
Public

Tour de table- Évaluation/QCM – Correction collégiale

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.