

FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

5 jours

## Reprise d'entreprise : Construire un projet durable

à partir de 1625 € net de taxe par participant

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 5 jours pour acquérir toutes les compétences-clés de l'entrepreneur (conception d'un business model viable, formalisation du projet, communication et marketing, gestion financière, pilotage de l'activité) et assurer le bon lancement de votre entreprise
- Vous doter des outils nécessaires à la réussite de votre projet
- Bénéficier de l'expérience de professionnels de l'entreprise

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

### AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Compte Personnel de Formation (CPF)  
Entreprise  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail

\*\* sous conditions

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



# 89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Durant la formation, vous allez mettre en pratique des méthodes et utiliser des outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

### 1) LES ÉTAPES DU PARCOURS DE REPRISSE D'ENTREPRISE

- Les étapes du processus de reprise, la durée, les impacts, les acteurs, les contraintes, le marché (la concurrence entre repreneurs, les cédants et leurs motivations), le temps...
- L'identification et la constitution d'un réseau de conseils et de prescripteurs de cibles

### 2) RECHERCHER LA COHÉRENCE HOMME-PROJET

- La définition, la formalisation d'un projet de reprise en cohérence avec ses propres motivations, valeurs, objectifs, ambitions et sa vision pour une communication claire et efficace
- La définition des caractéristiques essentielles des entreprises cibles en adéquation avec le projet. L'élaboration d'une stratégie de recherche

### 3) LES POINTS-CLÉS DES DIAGNOSTICS INCONTOURNABLES DE L'ENTREPRISE CIBLE

- La connaissance du contexte de son futur secteur d'activités (la filière), les différents acteurs (clients, fournisseurs, concurrents) de son environnement économique
- Les diagnostics internes de l'entreprise (stratégie, marketing, RH, juridique...)
- L'évaluation financière de l'entreprise
- L'optimisation du montage juridico-social- fiscal en tenant compte de ses problématiques patrimoniales personnelles
- L'élaboration du plan d'actions post-reprise
- La présentation et la maîtrise du contenu du business plan de reprise

### 4) NÉGOCIER AVEC LE CÉDANT ET INTÉGRER LE FACTEUR HUMAIN DANS LA RÉUSSITE DU PROJET

- La compréhension des motivations du cédant pour réussir à négocier
- La négociation (c'est quoi, les points clés, les erreurs à éviter, etc.)
- La préparation de l'arrivée dans l'entreprise (préparer sa communication avec les salariés, les actions à mettre en œuvre...) donc avoir un projet : les erreurs à éviter, les points-clés...
- L'organisation de la passation avec le cédant (les pièges à éviter, les facteurs de réussite, les modalités d'accompagnement, l'impact de l'accompagnement)

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

### ARRAS

Session 1 : du 14/11/2024 au 20/11/2024

### BEAUVAIS

Session 1 : du 15/10/2024 au 23/10/2024

### LILLE

Session 1 : du 26/09/2024 au 04/10/2024

Session 2 : du 28/11/2024 au 06/12/2024

