



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

Aucun pré-requis

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

CERTIFICATION(S) DE LA 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 REPRISE 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

