

# INITIATION À LA VENTE DU FONDS DE COMMERCE

DURÉE	En centre : <b>14 h</b>	TARIF	<b>700 €</b> net de taxe
SITES	Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson	CONTACT	03 83 85 61 00 - fc@eesc.fr
DATES	Nous consulter		

## PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

## ACCÈS

Dans le cadre des dispositifs de formation continue : en fonction de la programmation catalogue ou des besoins spécifiques de l'entreprise dans le cas d'une formation intra.

## EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation continue destinés aux salariés, les effectifs se situent entre 4 et 10 participants.

## OBJECTIFS

- ▶ Évocations des principales étapes pour la mise en vente du fonds de commerce permettant à l'agence immobilière de réaliser la spécification du métier des mandataires de fonds de commerce.
- ▶ Pour exercer cette spécificité un approfondissement des connaissances est nécessaire.

## PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

- ▶ L'approche juridique du fonds de commerce : nature juridique (concept juridico-économique de la France, bien meuble incorporel, la composition du fonds de commerce (les biens corporels, les biens incorporels).
- ▶ La prise en vente : les documents nécessaires à la constitution du dossier, l'estimation, la réglementation spécifique de certains fonds.
- ▶ Le compromis de vente : les documents nécessaires à la constitution du dossier, les déclarations légales et obligatoires.
- ▶ L'acte de vente : préparation, rédaction, formalités.
- ▶ Le rôle de conseil du mandataire spécialisé : vis-à-vis de l'acquéreur, vis-à-vis du vendeur, la responsabilité de l'agent immobilier.

## PUBLIC

Cette formation est ouverte à tous les types de publics :

- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi.
- ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
- ▶ Étudiants.

## ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.



## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

## ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.