



CONSULTANT
Développement Commercial

DEVENIR UN PRO DE LA VENTE DE FONDS DE COMMERCE

Objectifs

- Maîtriser le cadre juridique et fiscal de la vente de fonds de commerce.
- Identifier et valoriser les éléments constitutifs d'un fonds de commerce (matériel, clientèle, droit au bail...)
- Mettre en place une stratégie de prospection et de mise en valeur d'une Fonds de commerce
- Rédiger et sécuriser les documents commerciaux et précontractuels
- Être reconnu comme acteur majeur sur votre secteur

Programme

- Le marché de la vente de Fonds de Commerce
- Différences entre Fonds de commerce, Droit au bail et mûrs commerciaux
- Définition et éléments constitutifs (corporels, incorporels)
- Méthodes d'évaluation (CA, Bénéfices / EBE)
- Points clés du compromis et de l'acte de cession
- Identifier vendeurs et acquéreurs
- Les attentes des vendeurs et acquéreurs

Public cible

Agent(e) immobilier souhaitant s'attaquer au marché de la vente de fonds de commerce et autres locaux professionnels

Prérequis

Débutants ou expérimenté(e)s

Effectif

La formation s'adresse à un groupe de 3 à 20 personnes.

Formateur

Alain Picard / Consultant Développement Commercial

Qualité du formateur

Professionnel dans le domaine de la vente, du management, du marketing et du développement commercial

Formations internes au sein des différentes entreprises françaises et internationale

Formateur depuis 2018

Mise en pratique avec succès du savoir-faire acquis

Compétences accrues en PNL (Programmation Ne Linguistique)

Durée et rythme

7 heures sur 1 journée

Coût

ALAIN PICARD CONSULTANT EI
14 chemin des roches 41350 Vineuil
Tel : 07 82 30 94 37
Email alain@ap-consultant.fr
Siret 827 477 969 00022 - APE 6331Z
NDA 24410165241 auprès du préfet de la région Centre Val de Loire
Le 18 novembre 2025
Version 3

245 € HT / personne (Hors frais de repas et d'hébergement)

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation en présentiel sur site en salle ou en visio, avec outils informatique, ordinateur, vidéo projecteur, grand écran et tableau papier type paperboard.

Apports théoriques illustrés par des exemples concrets

Pédagogie active et participative permettant l'appropriation des concepts et des outils

Présence validée par signature d'une feuille de présence

Méthodes d'évaluation des acquis

La formation est complétée par un quiz permettant d'évaluer le niveau des participants à l'entrée de la formation ainsi que l'acquisition des savoirs abordés.

Accès à la formation pour les Personnes en Situation de Handicap

Pour une identification des besoins et pour convenir ensemble des modalités de votre formation, merci de contacter notre Référent Personnes Handicapées : Alain Picard