

Entreprise

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DDE122A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et collaborateurs

NIVEAU

Pratique courante

DURÉE

0.5 jour(s) (3,5 heures)

PRÉREQUIS

Pas de prérequis exigé. Toutefois, des connaissances générales en droit commercial vous permettront de suivre cette formation plus confortablement.

Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Cette formation est jalonnée de connaissances techniques alliées à des cas pratiques, des exemples concrets et des ressources documentaires à consulter.

Une pédagogie innovante alternant théorie et pratique favorisant l'interactivité et les échanges avec le formateur

Suivi du déroulement d'un ou de plusieurs dossiers en situation professionnelle

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

La méthodologie de la cession de fonds de commerce

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- appliquer une méthode de travail efficace pour la pratique de la cession de fonds de commerce

CONTENU

I – MÉTHODOLOGIE POUR LES VÉRIFICATIONS AVEC LES CLIENTS ET FORMALITÉS PRÉALABLES

- Mise en place de process efficaces pour les rendez-vous
- Mise en place de process efficaces pour la préparation du dossier de cession de vente

II – MÉTHODOLOGIE DE RÉDACTION DE L'AVANT-CONTRAT ET DE L'ACTE DÉFINITIF

- Corps de l'acte, présentation, méthodologie sur les paragraphes essentiels
- Comment rédiger efficacement et en toute sécurité ?

III – MÉTHODOLOGIE POSTÉRIEURE À LA SIGNATURE DE L'ACTE

- comptabilité et formalités postérieures