

# [Transaction] Négocier efficacement une vente de fonds de commerce

Formation Continue - Immobilier



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

## Réussir la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur

### Objectifs :

Réussir la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur :

- En adaptant la négociation commerciale et juridique au regard des spécificités de l'activité de l'entreprise ;
- En cernant et analysant les risques et les contraintes juridiques du fonds de commerce vendu ;
- En maîtrisant les délais et les différentes étapes de la vente du fonds de commerce.

### Public :

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction
- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

### Compétences visées :

- Réussir la conduite des négociations et avant-contrats entre le vendeur et l'acquéreur

### Les plus pédagogiques :

**Animateur :** Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

### Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

### Validation / Certification :

Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

## INFORMATION



1 jour (7H dont 2 h de déontologie)



360 €

**Session(s) à ANGERS**

- 21/09/2020



Formation régionale

ANGERS - CENTRE PIERRE COINTREAU  
132 av de Lattre de Tassigny - Siret 13000460900058

CHOLET - EURESPACE FORMATION  
Rue Eugène Brémond - Siret 13000460900066

SAUMUR - ESPACE FORMATION DU SAUMUROIS  
Square Balzac - Siret 13000460900074

**Programme :****ADAPTER LA NEGOCIATION COMMERCIALE ET JURIDIQUE AU REGARD DES SPECIFICITES DE L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE :**

2 heures de déontologie

- Les obligations à respecter au regard des particularités du fonds de commerce (autorisations préalables de certaines entités, demande d'agrément, création ou non d'une société pour acquérir le fonds de commerce, stages préalables...)
- La réalisation de contrôles obligatoires et facultatifs et la prise en charge des travaux de mises aux normes en découlant

**CERNER ET ANALYSER LES RISQUES ET LES CONTRAINTES JURIDIQUES LIES AU FONDS DE COMMERCE VENDU AU MOMENT DES NEGOCIATIONS :**

- Les points de vigilance à avoir sur certains contrats (bail commercial, contrats de travail, contrats de prêt, contrats intuitu personae, les comptes annuels ...)
- La négociation du transfert de certains contrats (contrats de location longue-durée)

**MAITRISER LES DELAIS ET LES ETAPES ESSENTIELLES DE LA VENTE DU FONDS DE COMMERCE :**

- Les négociations et les contrats préparant la vente du fonds de commerce (offre d'achat, lettre d'intention...)
- Le compromis de vente (mentions obligatoires, principales conditions suspensives et formalités à accomplir)
- L'acte réitératif constat.

Repas offert