

Transmission d'entreprise, cédant ou repreneur, comment vous y préparer ?

Votre contact

Lore CHATILLON
05 49 61 20 66
chatillonl@poitou.ifrb.fr

Durée

1,00 jour(s)
7:00 heures

Public

Dirigeant, conjoint de dirigeant, toute personne amenée à transmettre ou à reprendre une entreprise

Pré-requis

Comprendre, lire et écrire le français
Avoir le projet de céder ou reprendre une entreprise

Moyens pédagogiques et supports

Diaporama projeté
Approche participative suscitant les échanges
Cas concrets et jeux de rôle

Profil de l'intervenant

Formatrice-Consultante ayant une expérience de plusieurs années sur la reprise et la transmission d'entreprise et disposant d'une approche pédagogique centrée sur l'individu et ses besoins

Objectifs de la formation

Identifier toutes les étapes d'une transmission d'entreprise
Analyser les plus-values de l'entreprise à céder ou reprendre
Comprendre les enjeux humains liés à la cessation ou à la reprise

Objectifs pédagogiques

Réfléchir à sa cession ou reprise d'entreprise et effectuer un diagnostic
Évaluer les changements de sa vie professionnelle
Se préparer à la communication autour de la cession ou reprise de l'entreprise avec ses différents interlocuteurs

Contenu

- ⇒ **Définir ce qu'est une entreprise**
 - La représentation que l'on s'en fait correspond-elle à la réalité ?
- ⇒ **Définir son environnement**
 - Le lieu
 - Les clients
 - Le personnel
 - Les partenaires
 - Les réseaux
 - Les axes de progrès
- ⇒ **Établir un calendrier et identifier les acteurs aidants**
- ⇒ **Apprendre à analyser les offres et savoir faire une proposition**
- ⇒ **Les changements à mettre en place dans sa nouvelle vie**
 - Changement de ses habitudes, de ses horaires
 - Les nouveaux apprentissages
- ⇒ **Comment communiquer efficacement (auprès de ses clients, de son personnel)**

Critères et modalités d'évaluation

À l'issue de la formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs pédagogiques à l'aide d'un questionnaire.

