

Formalités

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :
PPF114A

PUBLIC CONCERNÉ :

Formaliste, notaire et toute personne débutant en formalités de vente de fonds de commerce.

NIVEAU :
 Initiation

DURÉE :
 0,28 jour (2,0 heures)

FORMAT :
 Présentiel
 Visioformation

PRÉ-REQUIS :

Aucun prérequis n'est exigé. Cependant, des connaissances en formalités commerciales sont conseillées pour suivre cette formation dans les meilleures conditions. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement afin de tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, 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

Mise en œuvre 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 en présentiel ou électroniquement (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 présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Focus formalités sociétés : check-list des formalités post-cession de fonds de commerce

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Effectuer les formalités d'enregistrement
- Rédiger les différentes insertions
- Réunir les pièces nécessaires aux parties
- Appréhender les inscriptions sur le fonds de commerce.

FORMATEURS



Monsieur Benjamin POIRET



Madame Catherine LANNES



Madame Céline MARCELLINO



Madame Stella FAUBERT



Madame Véronique SCHIEVENE

CONTENU :

SCHÉMA DES PRINCIPALES FORMALITÉS POSTÉRIEURES À LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

LA FORMALITÉ D'ENREGISTREMENT AU SDE/SPFE ET LE PAIEMENT DES DROITS DE MUTATION

- Les imprimés à déposer
- Les droits à verser

LES INSERTIONS

- L'avis publié dans un SHAL
- L'avis publié au BODACC

LES PIÈCES À RÉUNIR POUR LES PARTIES

L'acquéreur

- Le commerçant
- L'acquéreur société

Le vendeur

- Le vendeur Personne physique
- Le vendeur société