



Formation 563 :

Intitulé de la formation :

Je reprends une agence événementielle

Identifiant interne : CPF-R-AgEV

Pré requis :

Avoir un projet de reprise d'entreprise

Objectifs de la formation :

Ce parcours de formation est pour tout porteur de projet de reprise d'une agence événementielle et voulant se former :

- aux spécificités de la reprise d'un fonds de commerce ;
- à la réalisation d'une étude de marché en général et dans le secteur de l'événementiel ;
- au montage de business plan et à la recherche de financements ;
- à la reprise de sociétés ;
- à la gestion d'une boutique ;
- au recrutement et au droit social.

Les objectifs de ce parcours de formation spécifique à la reprise d'une agence événementielle sont de :

- Maîtriser les clés de la démarche de reprise d'entreprise (recherche de cible, étude de marché, business plan, recherche de financement)
- Savoir comment trouver ses clients et vendre ses produits et / ou services
- Maîtriser les techniques de négociation d'entreprise
- Connaître les points d'attention spécifiques à la reprise et au développement d'une agence événementielle

L'accès au catalogue de 8 parcours de formation enregistrés en vidéo est ouvert pour 3 mois en illimité. Pendant ces trois mois, le porteur de projet est motivé par un consultant pour se former.

Les points forts de la formation :

Formation en ligne de 3 mois pour reprendre une agence événementielle, éligible au CPF.

Une formation variée qui comprend 4 types de ressources pédagogiques dont :

- des parcours de formation en vidéo enregistrés par les meilleurs experts pour reprendre, développer et gérer son entreprise.
- un dossier sur les spécificités d'une agence événementielle.
- des formations spéciales commerce/
- un e-book « Les clés de la reprise d'entreprise » et des tableaux (prévisionnel, business plan) pour préparer son projet.

Contenu de la formation :

La formation est réalisée en ligne. Elle comprend 4 types de ressources pédagogiques qui se complètent :

1- 8 parcours de formation généraux sur la reprise d'entreprise et son développement. Les parcours sont étudiables sur une plateforme de e-learning ludique, pendant 3 mois, 24h/24 et en illimité par le porteur de projet.

- Je reprends un fonds de commerce – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise mon étude de marché - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'établis mon business plan – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je finance mes projets et mon entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme au droit des sociétés - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme au droit social - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 10 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

2- Un document d'environ 30 pages spécifique au métier d'agent événementiel. Ce document permet de réaliser une étude de marché et éclaire sur les opportunités liées à la profession.

3- Un livre numérique « Les clés de la reprise d'entreprise ».

Ce livre complète les parcours de formation en vidéo et vous permet d'étudier dans le détail les étapes pour développer votre projet d'entreprise :

- Où trouver une opportunité de reprise d'entreprise ?
- Comment préparer sa rencontre avec le cédant de l'entreprise ?
- Quelle méthodologie pour réaliser le diagnostic de la société ?
- Comment évaluer une société ?
- Quelles sont les étapes clés pour réussir son acquisition d'entreprise ?
- Comment convaincre des investisseurs de financer votre reprise ?
- Comment installer son leadership comme nouveau dirigeant ?

4/ Un coaching en visio ou par téléphone réalisé par un consultant en entrepreneuriat :

- le premier rendez-vous a pour objet de vous apprendre à vous former en ligne,

- deux ou trois autres rendez-vous ont pour but de faire le point sur l'avancement de la formation.

Temps forfaitaire parcours, livret BPI, livre : 124 H

Résultats attendus de la formation :

A l'issue de la formation, le porteur de projet a acquis les connaissances techniques (juridiques, fiscales, financières, commerciales, etc.) qui lui manquaient pour reprendre une agence événementielle et la développer. Il connaît le marché, les bonnes pratiques pour se lancer et trouver des clients. Il a travaillé son projet pour pouvoir le présenter aux financeurs.

Modalités pédagogiques :

8 parcours de formation accessibles pendant 3 mois.

Formation en ligne ouverte 24h/24.

Handicap :

Formation en ligne 24h/24.

Prix :

880 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

Possibilité d'effectuer des examens de validation de connaissances à la fin de chaque parcours. Ces examens sont notés. FORCES délivre une attestation de formation avec les notes à la fin de la formation.

L'attestation de formation est très utile aux porteurs de projets pour prouver leur sérieux, par exemple pour obtenir un financement bancaire ou pour négocier un crédit avec un fournisseur.

Prix de la formation avec attestation de formation : 1 160 € nets de TVA dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr