



UNE PÉDAGOGIE ANCRÉE DANS LE RÉEL
APPRENDRE POUR COMPRENDRE.
COMPRENDRE POUR AGIR.

Pourquoi choisir GECT ?

- Des formations fondées sur 40 années d'expérience du Dirigeant/formateur dans le monde de l'entreprise (TPE/PME)
- Une formation inductive : On part des questions et préoccupations des participants
- Des cas pratiques issus de situations réelles
- Formation par groupe (limité de 6 à 8 personnes) pour favoriser l'échange et le partage d'expériences
- Un suivi personnalisé (2 entretiens individuels d'1h30 pour chaque participant)
- En présentiel ou en visioconférence

Financement de votre formation

- Formations éligibles par l'OPCO
- Nous vous accompagnons pour les formalités

BESOIN IMMÉDIAT ? QUE FAIRE EN ATTENDANT LA FORMATION ?



Solutions pour vos urgences

- Recourir au 1er entretien d'1h30 prévu dans la formation pour mettre en place un 1er contrat avec votre client
- Diagnostic d'1/2 journée par visio avec votre client pour finaliser la lettre de mission et le plan d'action

Quelque soit votre besoin, formalités, dates de session, personnalisation de la formation sur cas concret...



CONTACTEZ-NOUS !



www.gect-conseil.fr/formation



07 87 79 79 78



contact@gect-conseil.fr

G.E.C.T. GESTION ENTREPRISE CONSEIL TRANSMISSION

63 bis rue du mail Richelieu 89100 Paron - Siret : 929 454 726 00019 - NDA : 27890188989

FORMATIONS pour
Entreprendre, développer,
financer et transmettre
avec méthode et efficacité
une entreprise ou une activité



Quatre parcours de formation pour
comprendre et maîtriser les chiffres du bilan et
de l'entreprise pour mener à bien vos projets.

ANALYSE FINANCIÈRE DU BILAN ET DE
L'ENTREPRISE

ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ,
UTILISATION DES PROCÉDURES
COLLECTIVES

TRANSMISSION D'ENTREPRISE
Outils et méthodes pour gérer
la transmission

TRANSMISSION D'ENTREPRISE
Aspects financiers de la
transmission d'entreprise



FORMATION : FINANCER L'ACTIVITÉ ET LA DÉVELOPPER

Maîtriser les chiffres pour mieux décider.

Comprendre les flux financiers, repérer les fragilités, établir un diagnostic, proposer et mettre en place des solutions de financement.

ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- OBJECTIFS :**
- 20h de formation :
 - 1 entretien préalable d'1h
 - 16h en 4 séances de 4h en groupe
 - + 3h en 2 séances de 1h30 en individuel

- Lire et interpréter un bilan
- Comprendre le compte de résultat
- Identifier les besoins de financement de court terme et de long terme
- Dialoguer efficacement avec les banques
- Elaborer une stratégie financière

FORMATION : TRANSMETTRE OU ACHETER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ

Une méthode complète pour préparer, évaluer et négocier une transmission.

OUTILS ET MÉTHODES POUR GÉRER LA TRANSMISSION

- OBJECTIFS :**
- 20h de formation :
 - 1 entretien préalable d'1h
 - 16h en 4 séances de 4h en groupe
 - + 3h en 2 séances de 1h30 en individuel

- Comprendre le marché et ses acteurs
- Préparer une vente ou une acquisition
- Analyser les documents et conduire la négociation
- Gérer avec succès une procédure de transmission avec les outils pertinents : objet et mode d'emploi
- Définir une rémunération juste

FORMATION : GÉRER LES DIFFICULTÉS ET LES SITUATIONS DE CRISE

Anticiper les difficultés et sécuriser les décisions, utiliser les procédures collectives : Pourquoi ? Comment ?

ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS, SITUATION DE CRISE, UTILISATION DES PROCÉDURES COLLECTIVES

- OBJECTIFS :**
- 20h de formation :
 - 1 entretien préalable d'1h
 - 16h en 4 séances de 4h en groupe
 - + 3h en 2 séances de 1h30 en individuel

- Détecter les signes de difficulté
- Choisir la procédure adaptée
- Protéger le dirigeant et négociateur
- Construire une stratégie de rebond

FORMATION : VALORISER ET NÉGOCIER

Intégrer dans la valorisation de l'entreprise tous les éléments chiffrés issus du bilan et du compte de résultat mais également tous les éléments non visibles dans ces chiffres.

ASPECTS FINANCIERS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

- OBJECTIFS :**
- 20h de formation :
 - 1 entretien préalable d'1h
 - 16h en 4 séances de 4h en groupe
 - + 3h en 2 séances de 1h30 en individuel

- Mesurer la situation financière et son impact sur la valeur
- Comprendre les critères déterminants la valorisation
- Valoriser l'entreprise et déterminer les prix
- Structurer le montage et les scénarios de reprise
- Préparer la négociation