

# CRÉER ET GÉRER UNE ENTREPRISE

## MODULE 1 *CRÉATION ET REPRISE D'UNE ENTREPRISE*

- Choix de la structure juridique pour l'exploitation de son activité
- Comparatif SAS/SARL
- Lancer une activité via une SCI
- L'exercice d'une activité commerciale à titre individuelle
- Bénéficier des aides à la création d'activité
- Réaliser les formalités de création de son entreprise
- Réaliser les formalités en cours de vie de l'entreprise
- Focus

## MODULE 2 *LES COMPÉTENCES DU CHEF D'ENTREPRISE*

- Les atouts d'un chef d'entreprise
- La psychologie du chef d'entreprise
- Obtenir des bénéfices pour accroître son activité
- Pourquoi devenir chef d'entreprise ?
- Surmonter les obstacles
- Se mettre dans la peau d'un chef d'entreprise
- Se fixer des objectifs
- Réfléchir comme un chef d'entreprise
- S'exprimer comme un chef d'entreprise
- Cas pratique

## MODULE 3 *COMPRENDRE LES PRINCIPES D'UNE ENTREPRISE*

- Organiser les dépenses et/ou les frais de son entreprise
- Analyser le marché dans lequel évolue son entreprise
- Trouver un marché rentable
- Faire les bons choix : le développement d'une entité
- Pérenniser son activité
- Obtenir des bénéfices et automatiser son activité

## MODULE 4 *CONNAÎTRE SON MARCHÉ ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ*

- Connaître et délimiter les possibilités de développement
- Emplacement et quartiers à sélectionner dans le cadre d'une activité de location
- Calculer le budget allouer à l'entreprise
- Choisir un bien à mettre en location
- Choisir sa stratégie de location
- Définir des critères précis
- Analyser la rentabilité d'un produit
- Cas pratique
- Trouver une bonne affaire
- Trouver des partenaires de choix
- La gestion de la rénovation
- Cas pratique
- Apporter de la valeur ajoutée à son activité via la décoration et le home staging
- Analyser la rentabilité d'un produit

## MODULE 5 *CONNAÎTRE LE MARCHÉ ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ*

- Analyser un produit avec un potentiel de bénéfice à la revente
- Analyse Marketing : trouver sa cible
- Zone cible et état du bien à chercher
- Diviser un immeuble en plusieurs lots (France)
- Diviser un appartement en plusieurs lots (France)
- Diviser un appartement en plusieurs lots (France)
- Modification/Création de lots (France)
- Mener des négociations
- Comprendre le fonctionnement d'un compromis de vente (France)
- Comprendre les offres de prêt et signature finale (France)
- Comprendre la notion de revente (France)
- Comprendre le statut de marchand de biens (France)

## MODULE 6 *LES PLANS DE FINANCEMENTS D'UNE ENTREPRISE*

- Comprendre le fonctionnement du crédit
- 5 (Minimum) bonnes raisons de s'endetter
- Trouver le crédit pour le projet envisagé
- Comprendre deux différentes règles de calculs
- Avoir le bon interlocuteur
- Maîtriser la présentation son dossier bancaire
- Les 5 règles pour séduire le banquier
- Maîtriser la réalisation d'un Business Plan
- Apprendre et maîtriser l'art de la négociation
- Comprendre le scoring bancaire
- Cas pratique

## MODULE 7 *COMPRENDRE LES DIFFÉRENTS RÉGIMES FISCAUX ET LEURS AVANTAGES EN FONCTION DE LA STRUCTURE CHOISIE*

- Maîtriser la notion d'impôt sur le revenu
- Comprendre l'imposition relative aux loyers
- Appréhender les différents régimes fiscaux
- Comprendre et maîtriser la notion de micro-foncier
- Comprendre et maîtriser la notion de foncier réel
- Comprendre et maîtriser la notion de déficit foncier
- Comprendre et maîtriser la notion de micro-BIC
- Comprendre et maîtriser la notion de LMNP
- Comprendre et maîtriser la notion de LMP
- Comprendre le comparatif chiffré de ces régimes
- Comprendre le comparatif des régimes en fonction de la situation choisie
- Comprendre et maîtriser le mécanisme de location via une société
- Comprendre et maîtriser la notion d'achat-revente en particulier de sa résidence principale
- Comprendre et maîtriser la notion d'achat-revente en particulier de sa résidence secondaire

## CONCLUSIONS



## LE FORMATEUR

Christopher WANGEN, formateur et chef d'entreprise, intervenant à l'université de Nice Sophia Antipolis.

Aujourd'hui formateur via son organisme de formation professionnelle « CHRISTOPHER WANGEN FORMATIONS ».

**CW** Christopher Wangen  
Formations  
Coach en investissement immobilier

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer, reprendre ou développer une entreprise
- Acquérir des connaissances en matière de création et de reprise d'entreprise
- Comprendre la différence entre la création d'une structure commerciale et le lancement d'une activité à titre personnel
- Comprendre la gestion d'une entreprise
- Comprendre les notions de fiscalité et de comptabilité
- Apprendre à maintenir l'activité au sein de sa société

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Mise à disposition de modules de formation via la plateforme e-learning
- Évaluation des acquis à chaque fin de modules et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Replay des vidéos conférences dispensées par le formateur
- Évaluation en début, en cours et en fin de formation
- Évaluation finale
- Remise d'une attestation de formation – certification de réalisation

## DURÉE DE LA FORMATION

La formation se découpe comme suit :

- Formation sur 30 jours calendaires avec accès illimité dans le temps à tous les supports et vidéos en replay
- Durée totale, tous modules confondus : 13 heures et 5 minutes

## COMPÉTENCES VISÉES

- Créer son entreprise ou reprendre une activité dédiée à l'immobilier
- Acquérir des connaissances dans l'investissement, la gestion et le développement du patrimoine immobilier

## PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne souhaitant accéder à un emploi
- Toute personne souhaitant créer une entreprise ou reprendre une activité déjà existante

## PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaires pour suivre la présente formation

## PRIX

Le montant de la formation est de 1.695 Euros HT. Ce montant devra être directement réglé sur le site [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr) via les droits de formation du stagiaire. Le cas échéant, le restant dû devra être réglé concomitant par carte bancaire.

## MOYENS DE PAIEMENT

- Droits de formation (compte CPF)
- Carte bancaire si besoin

## ÉVALUATION

- Évaluation, à chaud et à froid (*questions écrites via des QCM*)
- Évaluation tout au long de la formation à chaque fin de module
- Évaluation finale à l'issue de la formation
- Suivi des équipes pédagogiques via une barre de progression sur la plateforme

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formation Organisée A Distance (F.O.A.D) avec un accompagnement et un suivi pédagogique en distanciel
- Présence d'une équipe support pour veiller au bon fonctionnement de la plateforme de formation
- Dispense d'exposé théorique
- Accès à des supports pédagogiques écrits et téléchargeables

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme e-learning
- Supports pédagogiques disponibles sur la plateforme en ligne
- Une équipe formée et à votre écoute
- Un formateur référent

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- L'inscription se fait directement sur le site : [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr). Le stagiaire pourra retrouver les étapes à suivre sur le site internet du formateur.
- La session de formation à distance est accessible via les codes d'accès envoyés par mail une fois la souscription à la formation effective et le délai de rétractation de 14 jours écoulé. Si la formation commence avant la fin du délai de 14 jours, le stagiaire devra y renoncer expressément.
- Le stagiaire a accès à une plateforme e-learning sur laquelle sont disponibles les sessions de formation et les supports pédagogiques.

## ACCESSIBILITÉ

Toute personne en situation de handicap peut contacter l'organisme de formation via l'adresse mail [cpf@wangen-formations.fr](mailto:cpf@wangen-formations.fr) afin de connaître les possibilités d'accessibilité de la formation en la matière ou consulter l'annuaire présent sur le site internet dans lequel y sont référencés tous les organismes habilités à l'aiguiller.

## CONTACT

[cpf@wangen-formations.fr](mailto:cpf@wangen-formations.fr)

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755900975 auprès du préfet de région d'Iles de France »

CHRISTOPHER WANGEN FORMATIONS, SARL, 5 av. Ingres - 75016 Paris,  
immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 827 608 795.