

DU MANAGEMENT DE LA TRANSMISSION ET REPRISE D'ENTREPRISE 2023

| Janvier | | | | | Février | | | | | Mars | | | | | Avril | | | | | Mai | | | | | Juin | | | | |
|---------|---|-----|--|--|---------|---|-----|--|--|------|---|-----|--|--|-------|---|-------|-------|--|-----|---|-------|-------|--|------|---|--|--|--|
| 1 | D | | | | 1 | M | | | | 1 | M | | | | 1 | S | | | | 1 | L | | | | 1 | J | | | |
| 2 | L | | | | 2 | J | | | | 2 | J | | | | 2 | D | | | | 2 | M | 3-1-1 | 3-1-2 | | 2 | V | | | |
| 3 | M | | | | 3 | V | | | | 3 | V | | | | 3 | L | 2-4 | | | 3 | M | 3-1-2 | | | 3 | S | | | |
| 4 | M | | | | 4 | S | | | | 4 | S | | | | 4 | M | | | | 4 | J | | | | 4 | D | | | |
| 5 | J | | | | 5 | D | | | | 5 | D | | | | 5 | M | | | | 5 | V | | | | 5 | L | | | |
| 6 | V | | | | 6 | L | | | | 6 | L | 1-6 | | | 6 | J | | | | 6 | S | | | | 6 | M | | | |
| 7 | S | | | | 7 | M | | | | 7 | M | | | | 7 | V | | | | 7 | D | | | | 7 | M | | | |
| 8 | D | | | | 8 | M | | | | 8 | M | | | | 8 | S | | | | 8 | L | | | | 8 | J | | | |
| 9 | L | | | | 9 | J | | | | 9 | J | | | | 9 | D | | | | 9 | M | | | | 9 | V | | | |
| 10 | M | | | | 10 | V | | | | 10 | V | | | | 10 | L | | | | 10 | M | | | | 10 | S | | | |
| 11 | M | | | | 11 | S | | | | 11 | S | | | | 11 | M | | | | 11 | J | | | | 11 | D | | | |
| 12 | J | | | | 12 | D | | | | 12 | D | | | | 12 | M | | | | 12 | V | | | | 12 | L | | | |
| 13 | V | | | | 13 | L | | | | 13 | L | 2-1 | | | 13 | J | | | | 13 | S | | | | 13 | M | | | |
| 14 | S | | | | 14 | M | | | | 14 | M | 2-1 | | | 14 | V | | | | 14 | D | | | | 14 | M | | | |
| 15 | D | | | | 15 | M | | | | 15 | M | | | | 15 | S | | | | 15 | L | 3-2 | | | 15 | J | | | |
| 16 | L | 1-1 | | | 16 | J | | | | 16 | J | | | | 16 | D | | | | 16 | M | | | | 16 | V | | | |
| 17 | M | | | | 17 | V | | | | 17 | V | | | | 17 | L | | | | 17 | M | | | | 17 | S | | | |
| 18 | M | | | | 18 | S | | | | 18 | S | | | | 18 | M | | | | 18 | J | | | | 18 | D | | | |
| 19 | J | | | | 19 | D | | | | 19 | D | | | | 19 | M | | | | 19 | V | | | | 19 | L | | | |
| 20 | V | | | | 20 | L | 1-4 | | | 20 | L | 2-2 | | | 20 | J | | | | 20 | S | | | | 20 | M | | | |
| 21 | S | | | | 21 | M | | | | 21 | M | | | | 21 | V | | | | 21 | D | | | | 21 | M | | | |
| 22 | D | | | | 22 | M | | | | 22 | M | | | | 22 | S | | | | 22 | L | | | | 22 | J | | | |
| 23 | L | 1-2 | | | 23 | J | | | | 23 | J | | | | 23 | D | | | | 23 | M | | | | 23 | V | | | |
| 24 | M | | | | 24 | V | 1-5 | | | 24 | V | | | | 24 | L | 2-5-1 | 2-5-2 | | 24 | M | | | | 24 | S | | | |
| 25 | M | | | | 25 | S | | | | 25 | S | | | | 25 | M | | | | 25 | J | | | | 25 | D | | | |
| 26 | J | | | | 26 | D | | | | 26 | D | | | | 26 | M | | | | 26 | V | | | | 26 | V | | | |
| 27 | V | | | | 27 | L | 1-4 | | | 27 | L | 2-3 | | | 27 | J | | | | 27 | S | | | | 27 | M | | | |
| 28 | S | | | | 28 | M | | | | 28 | M | | | | 28 | V | | | | 28 | D | | | | 28 | M | | | |
| 29 | D | | | | 29 | M | | | | 29 | M | | | | 29 | S | | | | 29 | L | | | | 29 | J | | | |
| 30 | L | 1-3 | | | 30 | J | | | | 30 | J | | | | 30 | D | | | | 30 | M | 3-3 | | | 30 | V | | | |
| 31 | M | | | | 31 | V | | | | 31 | V | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| |
|--|
| Bloc compétences 1: Analyser les opportunités de reprise d'entreprise |
| Bloc compétences 2: Communiquer et négocier dans un cadre juridique maîtrisé |
| Bloc compétences 3: Piloter la transition et ancrer son leadership |

| BC | Modules | Intervenants |
|-------|---|----------------|
| 1-1 | Bâtir un projet de reprise d'entreprise | C. Favre |
| 1-2 | Elaborer les diagnostics stratégiques et repérer les cibles | R. Domeignoz |
| 1-3 | Analyser financièrement une cible | C. Favre |
| 1-4 | Réaliser un audit stratégique | R. Domeignoz |
| 1-5 | Analyser et reprendre une entreprise en difficulté | Me D-E. Meynet |
| 1-6 | Spécificité des reprises par les salariés et des reprises en Suisse | C. Favre |
| 2-1 | Identifier le cadre juridique, fiscal, social, et patrimonial | A Roizot |
| 2-2 | Comprendre les enjeux de la documentation juridique en reprise | A Roizot |
| 2-3 | Préparer une offre de reprise | C. Favre |
| 2-4 | Possibilités de financement et optimisation du business plan | T. Seraphin |
| 2-5-1 | Réussir la négociation avec le cédant | Ph C. Puthod |
| 2-5-2 | Communication persuasive avec le cédant | |
| 3-1-1 | Enforcer ses équipes: rassurer et valoriser les salariés | Ph C. Puthod |
| 3-1-2 | Enforcer ses équipes: force de vente, backoffice et futurs talents | C. Favre |
| 3-2 | Travailler la qualité des relations externes | C. Favre |
| 3-3 | Ancrer son leadership | M. Meimaris |

Examens écrits et oraux P. Baland et C. Favre

Jury P. Baland et C. Favre

Vacances et jours fériés Zone A

Module réalisé en distanciel