



## **PUBLIC**

Tous publics

## **PRÉREQUIS**

Aucun

## **MOYENS PEDAGOGIQUES**

Alternance d'exposés théoriques et d'applications pratiques

## **FINALITES**

Quels sont les fondamentaux, les points clés à verrouiller avant de lancer son activité

## **MODALITES DE FORMATION**

En présentiel

## **NOMBRE DE PARTICIPANTS**

Mini 1

Maxi 9

## **MODE D'EVALUATION**

QCM/Quiz

## **DUREE DU STAGE**

1 jour (7H00)

## **LIEUX ET DATES**

Chambéry

## **DATE DE MISE A JOUR**

Janvier 2021

## **PRIX**

975 € HT

## **OBJECTIFS**

Connaitre les spécificités du marché de la rencontre afin de :

- Mieux appréhender son marché et son environnement
- Percevoir le poids de la concurrence
- Ajuster ses ratios de gestion
- Comprendre les particularités du statut juridique spécifique aux agences de rencontres

## **PROGRAMME**

- Les fondamentaux du business model :
- Le marché
- Les concurrents
- Les clients
- Le tissu local
- Le prévisionnel d'activité
- La politique tarifaire
- Les charges....
  
- Le choix du statut juridique : avantages et inconvénients de chacun d'entre eux. Quelle option pour votre situation particulière ?
- Le régime juridique qui encadre l'activité d'agence matrimoniale
- Les contraintes de la vente aux particuliers, (Code du commerce, loi Hamon)