

Derniers jours pour s'inscrire

250 €

CESSION-VALORISATION DU CABINET (3 heures)

Format : distanciel.

Date/ durée : 6 juin 2024 - 3 heures

Public : chirurgiens-dentistes, orthodontistes, étudiants.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Préparer la cession de son cabinet sur le plan organisationnel, juridique et financier.

Optimiser la valorisation de son cabinet.

Préparer l'après cession.

ENSEIGNANTS

Gilles Hannoun, Denis Krief, David Elgrably, Jordan Elbaz.

PROGRAMME

- Organiser juridiquement et financièrement la cession : BNC, Selarl, SPFPL.

- Identifier les critères de valorisation du cabinet.
- Appréhender et gérer la fiscalité de la cession.
- Préparer la transmission, les différentes solutions.
- Choisir ses placements de trésorerie pour préparer sa retraite.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Modules théoriques, études de cas et cas pratique.

LES + DE LA FORMATION

