Rémy Kerba — Studio Pamoja SASU · cessions & acquisitions de fonds (CHR) · affilié à Panthéon Conseil

POUR TITULAIRES & RESPONSABLES D'ÉQUIPE · NOUVEAUX CONSEILLERS IMMOBILIERS

Un conseiller débutant apprend toujours sur un dossier réel. La seule question : lequel.

Sur le mandat de Mme Dupont — 40 m², place du marché — l'erreur se paie devant elle. Le pack pose la méthode la veille : une fiche d'entraînement remplie et revue le matin, avant le premier client.

Article 1 LE CONSTAT

Un conseiller qui débute en transaction fonds de commerce apprend trois choses en même temps : le vocabulaire d'un bail, la lecture d'un EBE retraité, le rythme d'une visite CHR.

En général, il les apprend dans le désordre — après une visite sans grille, un point du bail raté, un chiffre accepté trop vite. Le client le sent. Le manager reprend le dossier. Le mandat part chez le confrère d'à côté.

Le pack donne à toute la promo la même grille, remplie sur le terrain, avant que la question ne revienne le soir. Pour le titulaire : moins de reprises de dossiers et moins de mandats perdus pendant l'apprentissage.

Article 2 LA MÉTHODE

2.1 **Visites structurées** — grille à 4 entrées (bail, chiffres, état, potentiel) avant toute promesse.

2.2 **Bail et chiffres lus** — fiches bail + EBE retraité, pour ouvrir un dossier en connaissance de cause.

2.3 **Déroulé commun** — même feuille de route et check-list CHR, du stagiaire au senior.

2.4 **Moins de reprises** — fiche manager : ordre de lecture + 3 questions avant validation.

Article 3 LE CONTENU DU CARTON

3.1 **Exemplaires brochés** de *Terrain d'Affaires* — le guide de référence, à garder au bureau.

3.2 **Classeur « boîte à outils »** — 5 fiches prêtes à remplir dès la première visite.

3.3 **Fiche manager** — pour cadrer l'onboarding sans y passer une matinée.

3.4 **Zoom 30 min avec Rémy** — à partir de 25 exemplaires.

FICHE VISITE · À REMPLIR SUR PLACE

Bail — durée restante	__ / __ / ____
EBE retraité	_____ €
Licence	IV ▢ III ▢ Aucune ▢
État du matériel	___ / 10
Potentiel non exploité	_____



Livre



Classeur

Article 4 LES CONDITIONS

PACKS HT — INFORMATION

10	petite équipe livres + classeurs	devis
25	équipe / promo + Zoom Rémy	devis
50	réseau / promotion + Zoom Rémy	devis

Prix pack HT sur devis (exemplaires auteur Amazon/KDP + classeurs imprimés + envoi). Remise possible à partir de 25 exemplaires. Pas de PDF du livre. Un seul conseiller : classeur PDF gratuit sur terraindaffaires.com/outils.

Article 5 MENTIONS

Rémy Kerba accompagne les cessions et acquisitions de fonds de commerce en région parisienne ; auteur de *Terrain d'Affaires* ; affilié à Panthéon Conseil (non salarié). Appui pédagogique : spécialiste de la formation des adultes (master). Outil d'onboarding interne, en complément de votre formation habilitante — ne remplace ni la carte T, ni une formation agréée, ni un conseil professionnel. Éditeur : Studio Pamoja SASU.

POUR UN DEVIS (10 / 25 / 50 EX.)
hello@terraindaffaires.com
Indiquez le format — devis chiffré en retour

RÉFÉRENCES
terraindaffaires.com
amazon.fr/dp/B0H9MRK71D
Studio Pamoja SASU · Terrain d'Affaires