PROGRAMME DE FORMATION

Business plan

DURÉE : 1 jours I 21 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

Porteurs de projet, créateurs ou repreneurs d'entreprise, entrepreneurs et indépendants souhaitant structurer et développer leur activité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Réaliser une étude de marché structurée.

Analyser son environnement, sa cible, ses concurrents et ses opportunités.

Construire un business plan clair et argumenté.

Présenter son projet au format attendu par les financeurs.

Identifier les étapes clés de la création d'entreprise.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en business plan : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.
Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en business plan : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau
En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.
À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Contenu pédagogique

01 - Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

02 - Les étapes de la création d'entreprise et étude de marché

- Les étapes de la création d'entreprise.
- Définition de l'offre et du positionnement, étude de la concurrence, clientèle et prescripteurs, évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel.

03 - Business plan : méthode et mise en pratique

- Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise.
- Valider la rentabilité et les besoins de financement : compte de résultat prévisionnel et plan de financement.

04 - Business plan : mise en application

- Apprendre à communiquer et convaincre : rédiger le business plan, structurer le pitch commercial.
- Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer.

05 - Business plan

- Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant ou de la dirigeante.
- Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet.

06 - Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer

- Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer son entreprise.
- Structurer une feuille de route des actions à mettre en œuvre jusqu'à la création.

07 - Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation