

PROGRAMME DE FORMATION

Étude de marché & Business plan

DURÉE : 1 jours | 21 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser une étude de marché.
- Établir son business plan et le présenter au format attendu par les financeurs.
- Identifier etude de marché.
- Analyser les étapes 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, 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.

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

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Contenu pédagogique

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.

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.

Business plan et business plan : 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.

Business plan : mise en application

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

Business plan

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

Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer

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

Valider les acquis et clôturer la formation

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

Modalités d'évaluations

- 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.
- Évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
- Auto-positionnement avant et après la formation.