

PROGRAMME DE FORMATION

Construire un business plan convaincant 35H

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés ou chefs d'entreprise porteur d'un projet de nouvelle activité

PRÉ-REQUIS

- Être porteur d'un projet

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre l'intérêt du business plan, outil d'aide à la décision et fil directeur pour le projet
- Analyser l'ensemble des facteurs interagissant sur le business plan
- Mener un diagnostic stratégique
- Valider la faisabilité de son projet
- Concentrer son équipe sur les objectifs du projet
- Suivre et contrôler son avancement

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1

1. Comprendre les enjeux du business plan

- Qu'est-ce qu'un projet d'entreprise ?
- Qu'est-ce qu'un Business Plan ?
- Quels sont les objectifs du Business Plan ?
- La structure du business plan

2. Mener un diagnostic stratégique

- Analyser l'environnement et le secteur d'activité
- Définir et analyser le marché
- Définir son positionnement et sa cible de clientèle

Journée 2

3. Elaborer des prévisions d'activité

- Segmenter son offre
- Fixer ses prix
- Estimer ses ventes prévisionnelles

Journée 3

4. Evaluer la rentabilité prévisionnelle du projet

- Estimer les capitaux nécessaires
- Evaluer les dépenses et recettes prévisionnelles
- Calculer le fond de roulement

- Etablir le bilan et le compte de résultats prévisionnels
- Besoins et plan de financement à 3 ans

Journée 4

5. Construire son business plan, fil conducteur du projet

- Identité de l'entreprise
- Présentation de l'équipe
- Description des produits
- Stratégie de développement et étapes clefs : planification du projet
- Modèle économique : offre et proposition de valeur
- Taille et attentes du marché
- Concurrence et différenciation
- Plan d'action marketing
- Prévisions financières
- Besoins et plan de financement

Journée 5

6. Fédérer autour du projet d'entreprise

- Soigner la rédaction du BP
- Peaufiner la mise en forme
- Faire vivre votre présentation orale
- Faire la promotion de votre business plan

7. Suivre et contrôler son business plan

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou à distance via une classe virtuelle
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 5 journées de 7 heures, soient 35H au total
- Horaires : 9H-12H30 et 14H-17H30
- Lieu : en inter, à Aix-les-Bains ou Chambéry, ou en intra dans vos locaux, ou à distance
- Accessibilité
 - La formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite
 - Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés à certaines situations de handicap. Nous consulter.
- Effectif : 1 à 4 personnes
- Date(s) : à définir, délai d'accès sous un mois maximum

TARIF

- Inter à Aix-les-Bains : 80 € de l'heure/personne, soit 2 800 € (TVA non applicable) pour les 35H
- Pour le tarif en intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Valérie FENOT**, Consultante Formatrice depuis 12 ans, professionnelle de la stratégie commerciale et du développement commercial, diplômée de l'école de commerce, EUROPEAN BUSINESS SCHOOL, Paris, ayant exercé des responsabilités commerciales et marketing en entreprises pendant 20 ans.

LES + DE VF CONSEIL ET FORMATION

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel ou en blended learning
- Un organisme de formation à taille humaine et certifié Qualiopi pour ses actions de formation

CONTACT



Valérie Fenot



06 63 00 68 59



valerie.fenot@free.fr



www.vfconseiletformation.com