

Monter son business plan

<p>Objectifs :</p> <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traduire ses idées et son projet en termes de stratégie - Elaborer un prévisionnel de résultat et de trésorerie - Réaliser le business Plan de son projet sous ses différents volets (technique, économique, financier, commercial...) - Structurer la rédaction de son Business Plan - Mesurer la faisabilité de son projet, évaluer ses risques - Présenter son projet de façon convaincante 	<p>Programme :</p> <p>1^{er} jour de formation :</p> <p>Définir sa stratégie d'entreprise La notion de stratégie, différents types de stratégie Cohérence de la stratégie dans un système complexe Des grands axes stratégiques aux objectifs opérationnels Les méthodes d'analyse (Matrice SWOT, méthode Pestel,...)</p> <p>Objectifs et finalités d'un Business Plan Formaliser son projet pour identifier les axes prioritaires d'actions Mesurer la viabilité de son projet, identifier les pistes d'amélioration, les facteurs clés de succès Chiffrer son projet, évaluer son besoin de financement Convaincre des partenaires (financeurs, actionnaires, ...)</p>
<p>Public concerné :</p> <p>Futurs dirigeant(e)s d'entreprise dans le commerce, l'artisanat et les services</p> <p>Chefs de projets, cadres financiers, ...</p>	<p>2^{ème} jour de formation :</p> <p>La construction du Business Plan Les caractéristiques indispensables du Business Plan Méthode de construction (différentes étapes) L'étude de marché Le choix de la structuration juridique et de la fiscalité d'entreprise</p>
<p>Prérequis :</p> <p>Aucun Prérequis</p>	<p>Les différentes parties : Présentation du projet (porteurs du projet, motivations...) Les Prestations (offre, services, clientèle cible, concurrents...) Les moyens commerciaux (Les 4P : positionnement, prix, zone de chalandise, promotion) Les moyens techniques (outil de production, locaux, investissements, moyens humains, organisation...)</p>
<p>Organisation de la formation :</p> <p>Durée : 3 journées soit 21h Horaires : 9h-12h / 14h-18h Rythme : 3jours en continu</p> <p>Formation Présidentielle en Inter Lieu de la formation : à l'Espace de Coworking Le Vaisseau, rue Albin Haller, Zone de la République 86 000 POITIERS</p> <p>Prix de l'heure : 45 € HT Prix total : 945 € HT</p>	<p>Elaborer les prévisions de vente, approche du chiffre d'affaires Les différentes méthodes Les statistiques professionnelles Les différents scénarios, analyse des risques</p> <p>3^{ème} jour de formation :</p> <p>Chiffrer ses prévisions financières à Moyen Terme Résultat et bilan Prévisionnel (différents types de charges) Prévisionnel de Trésorerie Plan de financement</p> <p>Présenter son projet de façon convaincante Formaliser une note de synthèse Soigner sa présentation écrite Travailler sa présentation orale Mettre en avant ses facteurs clés de succès et éléments distinctifs du projet Définir un plan d'action détaillé et opérationnel (feuille de route : quoi ? Qui ? Quand ? Comment ?)</p>

Méthodes pédagogiques :

Présentation PowerPoint : apports méthodologiques et théoriques
Exercices pratiques de mise en œuvre : rédaction d'un business plan, construction du prévisionnel de résultat
Echanges et mise en situation : présentation orale de son projet par le stagiaire
Supports de cours papier

Moyens techniques :

Salle équipée, ordinateur, vidéoprojecteur.

Formateur :

Laetitia BOURDEAU, consultante formatrice, 2L Performance, titulaire d'un Master en Management d'Entreprises, expérience de plus de 13 ans dans le champ du conseil en gestion d'entreprise

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée.
Evaluation écrite et orale en fin de formation : questionnaire de satisfaction
Attestation de fin de formation individuelle.