

## PROGRAMME DE FORMATION

### **COMMENT REUSSIR SON PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE ATELIER BUSINESS MODEL & BUSINESS PLAN & PITCH**

*Un business model, appelé également modèle économique ou modèle d'affaires, décrit précisément comment votre entreprise va gagner de l'argent, il est au cœur de votre business plan, qui lui est une déclinaison opérationnelle et chiffrée de votre business model. Le pitch de présentation quant à lui, vous permet d'être toujours prêt à parler de votre projet en quelques minutes, de façon claire et précise, afin de ne perdre aucune opportunité. Ces 3 étapes sont indispensables pour comprendre votre entreprise dans son ensemble afin de lui donner toutes les chances de développement, et convaincre vos investisseurs.*

**PUBLIC CONCERNÉ :** Toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet (Porteurs de projet – Créateurs - Repreneurs).

**Pré-requis :** Un ordinateur portable avec les logiciels PowerPoint et word est conseillé mais non obligatoire . Formation accessible à tous.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre les clés de la réussite d'une entreprise
- Valider un modèle d'affaire
- Construire un business plan
- Apprendre à présenter oralement un projet de création

**Intervenant :** Formateur spécialisé en Gestion et Développement des organisations.

**Méthodes pédagogiques :** Alternance de théorie et étude de cas avec analyse des situations accompagnées d'applications concrètes des outils. Des ateliers pratiques permettent ainsi à chaque participant de repartir avec son propre business plan ainsi que sa présentation orale en format vidéo (pitch).

**Sanction :** Business plan - Bilan et évaluation – Attestation de formation délivrée en fin de stage.

**Durée F1 :** 14 heures, soit 2 jours de 8h à 12h et de 13h à 16h.

**Tarif :** - 900 €/stagiaire

- Proposition sur demande pour les formations en intra-entreprises

**Délai d'accès :** 1 mois sous réserve de 6 participants minimum (maximum 6-8 par session). Nous consulter pour les prochaines dates. (Formation intra entreprise : sur demande)

**Lieu et accessibilité :** - En distanciel

- En présentiel en salle de formation

**Accessibilité :** Salle de formation accessible aux personnes à mobilité réduite.

Si l'un de vos stagiaires nécessite une prise en charge spécifique nous consulter.

## **LES POINTS FORTS DE LA FORMATION**

- **Une formation complète** : Une approche à la fois stratégique et opérationnelle
- **Une formation concrète** : Vous repartez avec des outils de gestion et votre business Plan complet
- **Une formation discrète** : Une clause de confidentialité sur les projets est signée avant le début
- **Une formation effectuée par un expert** pouvant répondre de façon individualisée à vos besoins

## **RESULTATS ATTENDUS**

À l'issue de la formation, le bénéficiaire pourra :

- Comprendre les clés de la réussite d'une entreprise
- Valider son modèle d'affaire
- Construire son business plan durant la formation
- Apprendre à présenter oralement son projet à des partenaires/Investisseurs (pitch)

## **CONTENU DE LA FORMATION**

### **JOUR 1**

**1- ETRE ENTREPRENEUR AUJOURD'HUI ? : QUEL SAVOIR / SAVOIR-FAIRE / SAVOIR-ETRE**

**2- CONTRUIRE UN PROJET COHERENT :**

**PRESENTATION DE L'ENTREPRISE (RESUME, ORIGINE, OBJECTIFS, AVANCEMENT)**

**QUEL STATUT JURIDIQUE POUR MON PROJET ?**

**L'ANALYSE STRATEGIQUE :**

**MISSION, VISION, et VALEURS DE L'ENTREPRISE**

**ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE :**

- L'ANALYSE PESTEL
- EMPATHY MAP
- VOTRE MARCHÉ GLOBAL
- LES FACTEURS CLES DE SUCCES DE VOTRE SECTEUR
- L'INTENSITE CONCURRENTIEL (5 FP)
- ANALYSE DE LA CONCURRENCE
- LE CANEVA STRATEGIQUE
- LES PARTIES PRENANTES INFLUENTES

**ANALYSE DE ENVIRONNEMENT INTERNE**

- VOS DOMAINES D'ACTIVITES STRATEGIQUES
- COMPETENCES DISTINCTIVES
- LA CHAINE DE VALEUR

## **VALIDEZ VOTRE MODEL D’AFFAIRE**

ATELIER CONSTRUIRE VOTRE BUSINESS MODEL CANEVA

## **PLAN DE FINANCEMENT :**

ATELIER CONSTRUIRE ET PILOTER VOTRE BILAN PREVISIONNEL SUR 3 ANS

## **PREVENIR C’EST GUERIR : ANALYSE DES RISQUES**

ATELIER PLAN DE GESTION DES RISQUES

## **ANALYSE DES FORCES FAIBLESSES/OPPORTUNITES/MENACES**

ATELIER SWOT

## **ORIENTATIONS STRATEGIQUES :**

ATELIER DEFINIR SON OBJECTIFS SMART

## **JOUR 2**

### **3. AUTRES ASPECTS ABORDÉS :**

- DEMARCHE QUALITE
- TABLEAU DE BORD NUMERIQUE & SUIVI DES INDICATEURS
- ASPECTS JURIDIQUES & FISCAUX
- RESPONSABILITE SOCIALE & ENVIRONNEMENTALE
- PLAN DE COMMUNICATION DIGITAL
- RESOLUTION DE PROBLEMES
- ORGANISATION & GESTION DU TEMPS

### **4 – MISE EN OEUVRE**

**PLAN D’ACTION (planifier les étapes des la mise en oeuvre)**

### **PRESENTATION ORALE FNALE (Pitch final)**

- MISE EN SCENE & PRISE DE PAROLE POUR PRESENTER VOTRE PROJET

## **TYPE DE PARCOURS DE FORMATION**

Collectif 96214