



FORMATIONS COURTES  
**MANAGEMENT STRATÉGIQUE**

Michel **CONDOMITTI** SAS



# SOMMAIRE

Notre Organisme de Formation est certifié Qualiopi, de ce fait, nos formations sont éligibles au financement par les fonds publics.

Nos formations sont dispensées en intra-entreprise, en inter-entreprise, elles peuvent être construites à la carte pour s'adapter aux besoins de l'entreprise, les fiches actions du catalogue ne sont pas figées dans leur contenu et leur durée.

Les modalités d'accès à nos formations se font à partir d'un entretien de positionnement, qui est effectué en amont, pour vous proposer une formation adaptée à vos besoins.



Pour en savoir plus : [www.paedagogia.fr](http://www.paedagogia.fr)

## I

### CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN

## PROGRAMME DE LA FORMATION

# I. CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN

### PUBLIC VISÉ

Porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS

### PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Inter
- Intra

### ACCESSIBILITÉ

En inter la formation est dispensée dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

### ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

## CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION



Durée de la formation:  
7h / jour



Durée de la formation:  
7 jours



Présentiel en intra ou inter entreprise



Etudes de cas, jeux de rôle, simulations...



Suivi par nos experts : évaluations



Réussite de son projet de création d'entreprise

## ENVIRONNEMENT

### PEDAGOGIQUE

- Modalités et outils pédagogiques : exercices d'application, mémoires, ordinateur, vidéoprojecteur, caméscope, film, cas écrits, QCM, support de contenu papier
- Evaluation des acquis : formative, formatrice, sommatives critériées
- Evaluation de la satisfaction des apprenants : questionnaire individuel et anonyme à chaud
- Evaluation satisfaction financier : questionnaire d'évaluation à froid

## TARIFS

- En intra :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 1000€/jour  
Bilan : 200€/personne
- En inter :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 300€/personne  
Bilan : 200€/personne

## DÉLAI D'ACCÈS

1 mois maximum à partir de la signature du contrat de prestation

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## PARTIE REDACTIONNELLE

- Pourquoi faire un business plan
- La structure du BP
- Comment faire un BP
- Etude de marché
- Etude de la situation actuelle
- Trouver les financements
- Les aides et exonérations
- Choisir un statut d'entreprise
- Choisir le régime fiscal de l'entreprise
- Choisir le statut du dirigeant
- Stratégie et plan marketing
- Stratégie commerciale
- Les formalités de création
- Formaliser la partie rédactionnelle du BP

## DÉFINIR LES ÉLÉMENTS CLÉS DE LA STRATÉGIE

- Se concentrer sur la valeur, créer une offre unique, se focaliser sur le client final (orientation client / profit)
- Définir une opportunité de marché
- Déterminer l'offre sur la base d'une connaissance client pointue

## CONCEVOIR LA CHAÎNE DE VALEUR ET CRÉER DE NOUVEAUX ESPACES STRATÉGIQUES

- Définir la position de l'entreprise sur son marché
- Décrire le modèle économique
- Le canevas du Business model
- Le marketing mix

## PARTIE CHIFFRÉE

- Les éléments du prévisionnel financier
- Le compte prévisionnel de résultats
- Les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)
- Le tableau de trésorerie
- Les indicateurs financiers
- Le bilan prévisionnel
- Formaliser la partie chiffrée du Business Plan

## VEILLE EXTERNE

- Effectuer une veille stratégique
- Analyser sa concurrence
- Faire le diagnostic de son macro-environnement
- Analyser les opportunités et les menaces du marché
- Effectuer une enquête consommateur
- Définir le couple produit/marché
- Quantifier le potentiel de son marché

## VEILLE INTERNE

- Faire le diagnostic interne de son entreprise
- Définir son positionnement
- Finaliser son positionnement