



FORMATIONS COURTES
MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Michel **CONDOMITTI** SAS



Paedagogia
Solutions en développement de compétences

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

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 financer : 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