



Formation : Créez votre Business Plan

Tarif	1275 € HT		
Objectif de la formation	Être en mesure de concevoir, rédiger et présenter un Business Plan, en vue de la réalisation de projets commerciaux		
Aptitudes visées	<ul style="list-style-type: none">Analyser un environnement d'affairesFormuler un projet dans ses composantes fonctionnelles, financières, juridiquesCommuniquer sur un projet	Compétences visées	<ul style="list-style-type: none">Proposer et conduire un projet commercialAnalyser un projet commercial dans son environnement d'affairesConnaître les bases d'un projet marketingEvaluer la solidité financière d'un projetComprendre les enjeux du choix de la forme juridique de son projet commercial et connaître les principales formes juridiques.Promouvoir et vendre son projet commercial
Prérequis :	Aucun prérequis		
Durée de la formation	15 heures	Délai d'accès	La prestation commence généralement entre 3 et 5 semaines après la validation du dossier administratif.
Méthodes mobilisées	<p>La formation est composée de 10 séances magistrales d'une durée de 1 à 3 heures (voir programme ci-dessous), visant à enseigner au stagiaire les étapes et les méthodes de conception, rédaction et présentation argumentée d'un Business Plan. Avant la formation un questionnaire de positionnement sera à compléter par la stagiaire.</p> <p>La formation est donnée par Keila CROUZEL, sur la base de ses compétences académiques et de son expérience comme enseignante dans ces mêmes domaines à l'Université de Reims-Champagne-Ardenne.</p> <p>La formation est donnée à distance, par visio-conférence (logiciel ZOOM). Un retour écrit est fait sur les exercices réalisés par le stagiaire.</p> <p>En fin de séance, le contenu présenté est communiqué au stagiaire sous forme numérique.</p>		
Modalités d'évaluation	Chaque module fait l'objet d'un QCM rapide en fin de séance ou d'un exercice à réaliser entre les séances par le stagiaire. En fin de formation, le cas échéant, une attestation de réussite est communiquée au stagiaire. Une auto-évaluation à +3 mois complète ce dispositif.		
Adaptation PSH :	La formation peut être donnée en distanciel, afin d'être compatible avec certaines situations. Pour toute demande d'adaptation autre, je vous prie de bien vouloir me contacter par mail : keila.crouzel.hapy@gmail.com		



Programme et modules

Modules	Objectifs	Durée (h)	Modalités d'évaluation
Introduction à la notion de Business Plan	Prendre conscience de la logique de projet à l'œuvre dans la création d'entreprise : comprendre l'utilité d'un Business Plan Aborder les principaux outils de gestion de projet nécessaires à la réalisation d'un Business Plan	1	QCM sur les enjeux et principaux composants d'un Business Plan
Analyse stratégique de l'environnement	Comprendre les enjeux d'une analyse stratégique de l'environnement et connaître des outils (méthode PESTEL, matrice SWOT...)	2	Exercice d'analyse à partir d'un cas simplifié
Analyse Concurrentielle	Comprendre les enjeux d'une analyse concurrentielle et connaître des outils (méthode PORTER, matrice BCG...)	2	Exercice d'analyse à partir d'un cas simplifié
Marketing (segment, cible, Positionnement)	Connaître les principaux éléments théoriques du marketing, et comprendre les méthodes d'élaboration et de mise en œuvre d'une stratégie marketing	1	QCM sur les principales notions du marketing
Créer de la valeur	Connaître les principales théories de la valeur, savoir identifier la meilleure méthode de création de valeur pour un projet	1	QCM sur les principales notions associées à la création de valeur
Les finances d'un projet	Savoir calculer la rentabilité d'un projet	3	Exercice sur cas simplifié
Les risques	Savoir identifier les principaux risques qui pèsent sur un projet d'entreprise, et rechercher de façon de les évaluer et de les maîtriser	1	QCM sur les principaux risques
Aspects juridiques	Connaître les principales formes juridiques de la création d'entreprise, les avantages et inconvénients de chacune	1	QCM sur les principales notions
Méthodologie : Finaliser son BP	Savoir rédiger et mettre en forme son Business Plan	1	Auto-évaluation à +1 ou +3 mois
Vendre son Business Plan	Savoir faire la promotion de son Business Plan, afin d'attirer les soutiens et les financements	2	Exercice de présentation devant le formateur



Mise à jour 22/03/2022