



## Formation : Créez votre Business Plan

<b>Tarif</b>	<b>1800 € HT</b>		
<b>Objectif de la formation</b>	Être en mesure de concevoir, rédiger et présenter un Business Plan, en vue de la réalisation de projets commerciaux		
<b>Aptitudes visées</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Analyser un environnement d'affaires</li><li>Formuler un projet dans ses composantes fonctionnelles, financières, juridiques</li><li>Communiquer sur un projet</li></ul>	<b>Compétences visées</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Proposer et conduire un projet commercial</li><li>Analyser un projet commercial dans son environnement d'affaires</li><li>Connaître les bases d'un projet marketing</li><li>Evaluer la solidité financière d'un projet</li><li>Comprendre les enjeux du choix de la forme juridique de son projet commercial et connaître les principales formes juridiques.</li><li>Promouvoir et vendre son projet commercial</li></ul>
<b>Prérequis :</b>	Aucun prérequis		
<b>Durée de la formation</b>	15 heures	<b>Délai d'accès</b>	La prestation commence généralement entre 3 et 5 semaines après la validation du dossier administratif.
<b>Méthodes mobilisées</b>	<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>		
<b>Modalités d'évaluation</b>	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.		
<b>Adaptation PSH :</b>	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

<b>Modules</b>	<b>Objectifs</b>	<b>Durée (h)</b>	<b>Modalités d'évaluation</b>
<b>Introduction à la notion de Business Plan</b>	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
<b>Analyse stratégique de l'environnement</b>	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
<b>Analyse Concurrentielle</b>	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
<b>Marketing (segment, cible, Positionnement)</b>	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
<b>Créer de la valeur</b>	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
<b>Les finances d'un projet</b>	Savoir calculer la rentabilité d'un projet	3	Exercice sur cas simplifié
<b>Les risques</b>	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
<b>Aspects juridiques</b>	Connaître les principales formes juridiques de la création d'entreprise, les avantages et inconvénients de chacune	1	QCM sur les principales notions
<b>Méthodologie : Finaliser son BP</b>	Savoir rédiger et mettre en forme son Business Plan	1	Auto-évaluation à +1 ou +3 mois
<b>Vendre son Business Plan</b>	Savoir faire la promotion de son Business Plan, afin d'attirer les soutiens et les financements	2	Exercice de présentation devant le formateur