

CREATION D'ENTREPRISE : CRÉER UN BUSINESS PLAN

Objectifs de la formation :

Acquérir une méthodologie pour concevoir un business plan pertinent
Identifier et maîtriser les leviers d'action d'un business plan
Prendre des décisions et communiquer avec un business plan

CONTENU :

1° Définir les objectifs du business plan :

- Placer le business plan dans une démarche projet
- Prendre des points de repère
- Adapter le modèle de business plan en fonction des objectifs

EXERCICES / ETUDES DE CAS

2° Structurer le business plan :

- Délimiter le périmètre du business plan
- Élaborer le contenu du business plan
- Déterminer le niveau de détail du business plan

EXERCICES / ETUDES DE CAS

3° Construire un business plan de qualité :

- Collecter et modéliser les données
- Traiter les difficultés de construction du business plan

EXERCICES / ETUDES DE CAS

4° Estimer les besoins de financement :

- Déterminer les besoins de financement
- Établir un panorama des modalités de financement
- Présenter un plan de financement

EXERCICES / ETUDES DE CAS

5° Évaluer la rentabilité d'un projet :

- Calculer la valeur actuelle et le taux de rentabilité interne
- Appliquer la méthode d'actualisation des flux futurs de trésorerie

EXERCICES / ETUDES DE CAS

POUR QUI ? :

Responsables financiers, analystes financiers, Chargés d'affaires, Contrôleurs de gestion, Chefs de projet, responsables d'un centre de profit

PRE-REQUIS ? :

Avoir des connaissances générales en finance d'entreprise / être porteur d'un projet

DELAI D'ACCES :

8 à 15 jours

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- 2 jour(s) de formation, de mises en pratique et d'échanges, entièrement dédiés au thème
- Un consultant expert
- De nombreux exercices, cas pratiques & quiz

MODALITES PEDAGOGIQUES MISES EN ŒUVRE :

- Apports théoriques et pratiques adaptés au secteur d'activité de l'apprenant
- Cas pratiques, qcm et exercices
- Remise d'un support pédagogique
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

MODALITES DE SUIVI DE L'ACTION :

- Feuilles de présences signées par le(s) participant(s) et par le formateur
- Attestation de fin de formation (avec les objectifs, la nature et la durée de l'action, les résultats de l'évaluation)

MODALITES D'EVALUATION & DE SUIVI PEDAGOGIQUE :

- Test de positionnement en amont de la session
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Validations des acquis à chaque étape de la session, grâce à des test de connaissances
- Echange avec le formateur et retour d'expérience tout au long de la session
- Evaluation pour valider vos acquis en fin de formation

EVALUATION DES RESULTATS ATTENDUS ET DE LA SATISFACTION :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis (début & fin de formation)
- Evaluation la progression pédagogique tout au long de l'action
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation et à 3 mois.

MODALITES PRATIQUES :

TARIF : Tarif présentiel : 2300 € Durée : 2 jours / 14H

Tarif valable pour 1 à 3 stagiaires

Session garantie à partir d'un seul participant

- Dans la ville de votre choix ou dans vos locaux
- En distanciel (via Zoom, Skype, ...)
- Session accessible aux personnes en situation de handicap, locaux ERP
- Contenu sur mesure à la demande