

Élaborer un business plan performant

Prendre les bonnes décisions stratégiques et financières

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'élaborer des business plans pour défendre vos projets marketing.

PROGRAMME

Comprendre les objectifs et les finalités du business plan

- Définir un business plan : pourquoi, à quel moment et comment le faire ?
- Comprendre les différences entre :
 - business plan et business model,
 - business plan d'entreprise, business plan opérationnel et business case.
- Relier son projet aux choix stratégiques et financiers de l'entreprise.
- Mesurer la viabilité commerciale et financière d'un projet.

Réaliser des prévisions d'activité fiables

- Mesurer les enjeux et le rôle de la prévision pour la construction du business plan.
- Analyser un historique de vente ou d'activité : déterminer les tendances, calculer les coefficients de saisonnalité...
- Affiner sa méthode de prévision : les facteurs exogènes et endogènes, les différents scénarios.

Chiffrer son business plan pour financer son projet

- Construire le modèle financier.
- Intégrer les tableaux de bord : compte de résultat prévisionnel, tableau de financement prévisionnel et tableau de trésorerie prévisionnel.
- Identifier les étapes du business plan : segmentation,

imputation des coûts, clés de répartition et budgétisation.

Valider la fiabilité de son business plan pour mieux le défendre

- Contrôler la cohérence du scénario et des différentes alternatives proposées (les points clés à montrer).
- Formaliser un document de synthèse convaincant.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

PERFECTIONNEMENT

Code : BUSINESS

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1480 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Démythifier le langage financier.
- Réaliser le business plan de son activité ou de son projet.
- Prendre les bonnes décisions, tant stratégiques que financières.

PRÉREQUIS

Avoir un bon niveau de pratique marketing.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables marketing, chefs de produits.

PLANNING

Paris

7 - 8 février 2019

2 - 3 mai 2019

8 - 9 juillet 2019

16 - 17 septembre 2019

25 - 26 novembre 2019

3 - 4 février 2020

BEST
OF