



ÉLABORER UN BUSINESS PLAN PERFORMANT

Prendre les bonnes décisions stratégiques et financières

Les innovations et les investissements font de plus en plus l'objet d'un business plan au sein des entreprises ou auprès des investisseurs. Cette formation, conçue pour les non-financiers, fournit les méthodes et outils pour concevoir un business plan fiable et convaincant.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19BUSINESS

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

OBJECTIFS

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

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables marketing, chefs de produits.

PRÉREQUIS

Avoir un bon niveau de pratique marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer des business plans pour défendre ses projets marketing.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Élaborer un business plan performant

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation

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.

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

