



FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C21CVBUSINESS

Durée :
0,4 jour - 3 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 490 €
HT

L'ESSENTIEL DU BUSINESS PLAN EN 3 HEURES

Élaborer un business plan efficace et crédible

Avoir un projet marketing en entreprise, hormis savoir définir son idée, implique aujourd'hui une présentation devant des décideurs pour obtenir un « go » pour le mise en place. Au regard du contexte actuel des entreprises, maîtriser la composition et la présentation de son projet est indispensable pour crédibiliser l'approche projet de l'équipe en charge.

OBJECTIFS

- Apprécier le but et les composantes des business plans en entreprise.
- Concevoir le business plan de son activité ou de son projet marketing.
- S'appuyer sur une méthodologie fiable pour réaliser son business plan.

POUR QUI ?

Responsables marketing, chefs de produits, chefs de projet ou porteurs de projet.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Composer un business plan dans le but de le présenter pour convaincre des décideurs.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Cours en ligne
E-quiz aval

PROGRAMME

L'essentiel du business plan en 3 heures

Découvrir & Partager (Classe Virtuelle 1 – 45mn)

- Viser la création de valeur en entreprise : arbitrer entre contraintes, risques et rentabilité.
- S'appropriier les enjeux clés de gestion et du business plan : conseil et retours d'expérience.
- Structure et finalité : rédiger un business plan cohérent.
- Cadrer l'élaboration de son business plan et gagner en rigueur : l'approche CSOFR.

Mettre en pratique (Activités individuelles – 1h00)

- Construire la trame complète de son business plan activité ou projet marketing : offre proposée, environnement et positionnement, politique tarifaire.
- Étudier les différentes faisabilités de son activité ou projet marketing : humaine, technique, commerciale, mercatique, réglementaire, environnementale...

S'exercer & Ancrer (Classe Virtuelle 2 – 1h15 mn)

- Définir et anticiper les étapes incontournables pour réviser un business plan.
- Étude de cas : présenter son business plan pour convaincre des décideurs.
- Challenger son business plan pour l'améliorer : astuces et recommandations.

INTERVENANTS

Consultant-formateur expert en marketing.

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.



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 