



RÉALISER ET VENDRE SON BUSINESS PLAN



Dates : consulter le calendrier

Durée : 5 jours : 35 heures

Lieu : Paris - Compiègne

Tarif : consulter le calendrier

Prérequis : avoir les compétences associées à la formation Diagnostiquer, bâtir et mettre en œuvre une stratégie d'entreprise (MAND6)

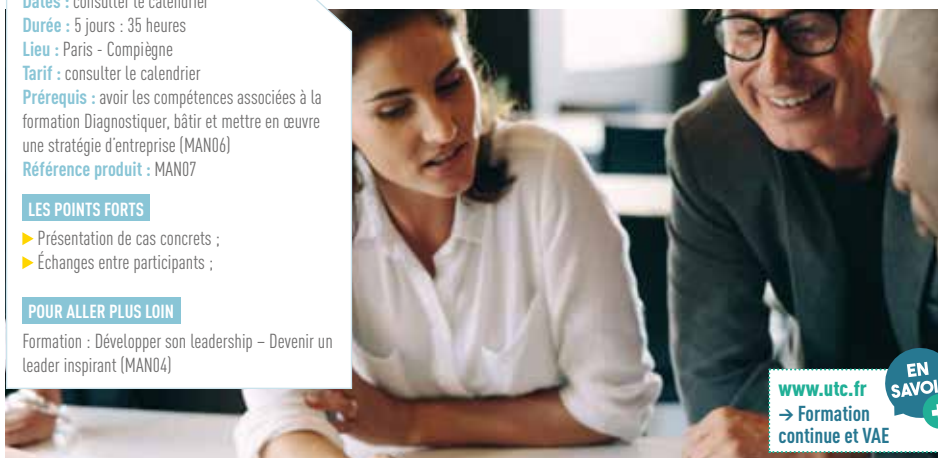
Référence produit : MAND7

LES POINTS FORTS

- ▶ Présentation de cas concrets ;
- ▶ Échanges entre participants ;

POUR ALLER PLUS LOIN

Formation : Développer son leadership – Devenir un leader inspirant (MAND4)



www.utc.fr
→ Formation continue et VAE

EN SAVOIR +

Cette formation s'adresse à toute personne en activité, impliquée ou leader dans le développement d'une gamme de produits, la création d'une entreprise ou d'une filiale. Elle se concentre sur les fondamentaux, les méthodes et outils permettant de construire un business plan convaincant et robuste.

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux pour définir, vendre et mettre en œuvre un business plan ;
- Connaître la méthode et les outils de construction d'un business plan ;
- Expérimenter le processus et les outils.

PUBLIC

Cadres expérimentés aspirant à des fonctions de management général positionnées près de la Direction Générale (directeur d'activité, directeur de filiale, créateur d'entreprise).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Études de cas réels et concrets ; alternance des présentations et des échanges entre participants sur leurs propres expériences.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation formative effectuée à l'occasion des mises en situation et des études de cas.

PROGRAMME

Développer les connaissances théoriques pour comprendre et construire un business plan

Comprendre les objectifs d'un business plan ;
Comprendre les attentes des stakeholders et shareholders.

Savoir modéliser son modèle d'affaires

Faire le lien entre l'opportunité et la création de valeur ;
Comprendre les différents modèles d'affaires ;
Faire le lien avec les ressources disponibles et besoins complémentaires.

Savoir construire et présenter son modèle d'affaires

Comprendre les modes de décision des parties prenantes externes et internes ;
Savoir structurer son modèle d'affaires ;
Découvrir les outils de simulation financière ;
Comprendre les différents modes de financement ;

Mettre en pratique la méthode et les outils

Expérimenter la méthode et les outils ;
Savoir synthétiser et présenter un modèle d'affaires.



Contact

Tél : 03 44 23 49 19
fc@utc.fr

INTERVENANTS

Nos intervenants sont issus des secteurs économiques publics, privés, académiques et professionnels. Ils comptent généralement plus de 10 ans d'expérience professionnelle dans leur domaine d'expertise.

