

Réaliser un Business Plan réaliste et convaincant

-Référence: **IE-48**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Formaliser ses idées et son projet en un modèle économique
-
- Structurer la rédaction de son business plan
-
- Elaborer un business plan en différentes parties : financière, technique et marketing
-
- Savoir présenter son business plan et communiquer sur ses éléments distinctifs et sa valeur
-
- Acquérir un regard critique sur son business plan et savoir être objectif sur sa faisabilité
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Créateurs ou repreneurs d'activités, chefs d'entreprise, chefs de produit, directeurs de business unit, responsables de centre de profit, cadres financiers, managers opérationnels...

PRÉREQUIS :

- Aucune connaissance particulière.
-

Programme

- **Utilité et objectifs du Business Plan**
 - La formalisation des idées, de la vision stratégique.
 - Le positionnement du projet.
 - La définition du modèle économique.
 - Les chiffrages financiers.
 - Obtenir des financements au niveau des investissements, de l'exploitation.
 - Trouver des associés, des partenaires industriels, commerciaux.
 - Disposer d'un outil pour monitorer et piloter le projet.

- Travaux pratiques Description des différents types de modèle économique.
- **La structuration du Business Plan**
 - Le plan type.
 - L'adaptation aux spécificités de chacun.
 - L'ordonnement de la rédaction.
 - Les différents contributeurs.
 - Etude de cas Un projet immobilier.
- **La construction du Business Plan**
 - Les porteurs du projet.
 - La partie Marketing : l'offre, le positionnement, la tarification, l'estimation des ventes.
 - La partie technique : les investissements, l'approvisionnement, l'organisation, les ressources humaines.
 - La partie financière : le bilan et le compte de résultat prévisionnel, le seuil de rentabilité, le ROI.
 - Travaux pratiques Utilisation des différentes méthodes d'estimation des ventes.
- **L'analyse critique du Business Plan**
 - L'identification des facteurs clés de succès et des facteurs de risques.
 - La définition des plans de repli.
 - La mise en oeuvre de simulations et l'évaluation de leur impact.
 - Le diagnostic de faisabilité, de pérennité.
 - Le chiffrage du coût d'abandon du projet.
 - Etude de cas Analyse critique d'un Business Plan : points marquants de clarté, informations manquantes.
- **L'analyse critique du Business Plan**
 - L'identification des facteurs clés de succès et des facteurs de risques.
 - La définition des plans de repli.
 - La mise en oeuvre de simulations et l'évaluation de leur impact.
 - Le diagnostic de faisabilité, de pérennité.
 - Le chiffrage du coût d'abandon du projet.
 - Etude de cas Analyse critique d'un Business Plan : points marquants de clarté, informations manquantes.
- **La " vente " du Business Plan**

Programme

- La mise en avant des éléments distinctifs, de la valeur intrinsèque du projet.
- La preuve de la solidité et de la fiabilité des estimations financières.
- La formalisation : la forme et le fond, réaliser un document impactant et communiquant.
- La présentation orale : les types de présentation, les leviers à activer pour obtenir la conviction, l'adhésion.
- Travaux pratiques Simulations de présentation orale de son business plan devant une banque.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc