

Vendre son business plan : les clés pour convaincre

-Référence: **FT-29**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Faire l'analyse externe et interne de son projet
- Présenter ses plans d'action en lien avec le modèle économique
- Savoir communiquer efficacement sur son projet

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne souhaitant présenter de façon convaincante son business plan. Pour la modélisation financière du business plan voir réf. 2433.

Programme

- **Définir la finalité d'un business**
 - plan : concevoir, convaincre, communiquer et bâtir la trame
 - Action : Identifiez les 8 clés pour convaincre et les 10 erreurs à éviter dans son business plan.
- **Identifier les opportunités et menaces de son environnement, les points forts et faibles de son entreprise**
 - Action : Repérez les informations clés d'une étude de marché. Élaborez la matrice EMOFF de son projet.
- **Présenter ses plans d'action en lien avec son modèle économique**
 - Action : Appliquez la méthode SAR (Sorties, Activités, Ressources) pour décrire son modèle économique
- **Communiquer de façon convaincante à l'écrit et à l'oral pour démontrer la cohérence de son projet**
 - Action : Reliez votre projet à la stratégie de l'entreprise. Présentez les facteurs clés de succès et les chiffres clés



(+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