

Concevoir une stratégie et un business plan avec un porteur de projet (Bloc 3 Certification RS6556 Parcours Accompagner l'entrepreneur 3.3)



PUBLIC : Collaborateurs chargés d'accompagner et conseiller les entreprises artisanales



PRÉREQUIS : Aucun prérequis



TARIFS

Inter : 900 euros

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*



Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.

**2 jours (14H) -
Présentiel 100% -
Distanciel 100%
ou Blended**

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ **Comprendre l'utilité et la structure d'un BP**
- ✓ **Identifier le rôle du conseiller dans l'élaboration d'un BP**
- ✓ **Concevoir un accompagnement structuré sur la stratégie, l'étude de marché, l'offre, le juridique et le financier**
- ✓ **Adopter une posture de facilitateur et conseiller stratégique**
- ✓ **Accompagner et conseiller un porteur de projet dans la réalisation de son business plan**

LES + PÉDAGOGIQUES

- Ce module fait partie de la certification reconnue au répertoire spécifique : Accompagner et conseiller les créateurs d'entreprise - RS6556
- Formation concrète, adaptée à vos situations réelles d'accompagnement
- Un Padlet dédié pour continuer à développer ses connaissances au-delà de la formation
- Formateurs experts dans leur domaine (finance, juridique, ...)
- Formateurs experts dans le domaine de l'artisanat
- Une pédagogie participative et collaborative, axée sur la mise en pratique, l'échange et le partage d'expérience
- Une méthodologie d'accompagnement entrepreneurial éprouvée auprès de +35 000 entrepreneurs

LE PROGRAMME

Pourquoi rédiger un Business plan ?

- Clarifier la vision et structurer
- Sécuriser les financements
- Anticiper les risques et les imprévus
- Disposer de la constitution de l'entreprise

Présentation des grandes parties du BP

- Présentation de la trame du BP
- Le rôle du conseiller dans la rédaction d'un Business plan
- Posture du conseiller : facilitateur, questionneur, structurant
- S'adapter en fonction de l'avancement dans le projet
- L'importance de la veille côté consultant et côté porteur de projet

Partie 1 - Le porteur et le projet

- Motivations, vision, cohérence projet
- Outil créatifs : les clés de projet Canvas
- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)

Partie 2 - l'offre et l'étude de marché

- Description de l'offre, zone de chalandise, étude de marché, persona, SWOT
- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)

Partie 3 - La stratégie

- Stratégie d'entrée sur le marché, plan marketing, plan logistique et opérationnel
- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)

Partie 4 - Le juridique

- La réglementation pour exercer certaines activités
- Désacraliser le sujet du statut juridique
- Statuts juridiques, régime fiscal et social
- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)

Partie 5 - Le prévisionnel financier

- Prévisionnel (CA, plan de financement, compte de résultat, seuil de rentabilité)
- Viabilité et faisabilité économique

- Définir un plan d'action (rétroplanning BP)
- Pitcher un business plan
- Conseils et techniques pour pitch son BP

EVALUATIONS

Possibilité de passer la certification en jury par suite des formations

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).