



Intervenante : Cynthia ROULEZ

Durée, date et horaires : 3.5h*2 (7 heures)

- 11 avril 2024 – 9h30/13h
- 25 avril 2024 – 14h/17h30

Tarif adhérent et non adhérent : 100 € HT
– 120 € TTC

Prise en charge FAF – OPCO possible.
Renseignements : 0562167354

Modalités :

- En présentiel - CGA MP - Toulouse
- Nombre de participants mini : 5

Public concerné :

- Dirigeant d'entreprises **adhérentes au CGA MP**, leur associé, leur conjoint, leurs salariés
- Dirigeant d'entreprises **non adhérentes au CGA MP**, leurs salariés,
- Les créateurs et repreneurs d'entreprise.

Pré-requis :

Aucun

Inscriptions :

- Au plus tard, 8 jours avant la date

Contact :

Sophie Douhet :
s.douhet@cgamp.asso.fr
Tél. : 05 62 16 73 54
Mob. : 06 12 25 12 78

**CENTRE DE GESTION
AGRÉÉ MIDI-PYRÉNÉES**

13, avenue Jean Gonord
31 500 Toulouse

www.cgamp.asso.fr

N° identification CGA 1 01 310
SIRET 309 172 997 00046

Association déclarée loi du 1^{er} juillet 1901
Haute-Garonne N°9048 JO du 06/07/75
Décision d'agrément du 28/09/76.

COMMUNIQUER - PROGRAMME DE FORMATION

DE L'IDÉE À LA RÉALITÉ : CONSTRUIRE UN PROJET CONVAINCANT

Objectifs pédagogiques

- Définir un modèle économique avec le Business Model Canvas.
 - Comprendre et appliquer la méthode à un projet réel.
 - Identifier la désirabilité, la faisabilité et la viabilité de votre projet.
 - Élaborer un argumentaire cohérent et persuasif.
-

Le Business Model Canvas : késako ?

Ce qu'il faut prévoir avant de réaliser votre Business Model Canvas.

Identifier la désirabilité d'un projet (ou comment l'entreprise crée de la valeur) :

- Identifier le segment client.
- Identifier la proposition de valeur.
- Identifier les canaux de distribution et de communication.
- Identifier la relation client.

Identifier la faisabilité d'un projet (ou comment l'entreprise livre la valeur) :

- Identifier les activités.
- Identifier les ressources.
- Identifier les partenaires.

Identifier la viabilité d'un projet (ou comment l'entreprise capture une partie de la valeur) :

- Identifier la structure des coûts.
- Identifier les sources de revenus.

Challenger votre Business Model Canvas.

Élaborer un argumentaire cohérent et persuasif.

Approfondir mes connaissances : Formation "Élaborer un Business Plan fiable et convaincant" et "Les étapes clés de la création d'une entreprise".

Moyens pédagogiques

Partages d'expériences et expérimentations collectives.
Séquences théoriques et pratiques.

Évaluation

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers des cas pratiques personnalisés. Le stagiaire évalue sa progression à l'issue de la formation, confirmée par l'intervenant.

Suivi

Feuilles d'émargement – Attestation de fin de formation individuelle
Questionnaire stagiaire.

Accessibilité

Vous êtes en situation particulière ? Contactez le service formation pour répondre à vos besoins spécifiques lié à votre handicap.