



**Intervenante :** Cynthia ROULEZ

**Durée, date et horaires :** 1 jour

• 16 mai 2024 - 9h30 à 17h30

**Tarif adhérent :** 100 € HT – 120 € TTC

**Tarif non adhérent :** 150 € HT – 180 € TTC

Prise en charge FAF – OPCO possible.

Contact : 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 ou idéalement 30 jours avant si prise en charge par FAF ou OPCO

**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](http://www.cgamp.asso.fr)

N° identification CGA 1 01 310

SIRET 309 172 997 00046

Association déclarée loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901

Haute-Garonne N°9048 JO du 06/07/75

Décision d'agrément du 28/09/76.

COMMUNIQUER - PROGRAMME DE FORMATION

## ELABORER UN BUSINESS PLAN FIABLE ET CONVAINCANT

### Objectifs pédagogiques

Acquérir une méthodologie pour concevoir un Business Plan.

Identifier et analyser les rubriques du Business Plan.

Maîtriser les outils d'aide à la mise en œuvre d'un Business Plan.

.....

### Appréhender le Business Plan :

- Définition et enjeux du BP.
- Les éléments constitutifs d'un BP (ou plan type).

### Construire un Business Model :

- L'adéquation porteur de projet/projet,
- Rédiger ses motivations - ou Executive Summary,
- Définir sa proposition de valeur avec le Business Model Canvas,
- Mettre en place le positionnement stratégique de l'entreprise (segmentation, ciblage et positionnement).

### Le client au cœur du Business Plan :

- La place de l'étude de marché : l'offre et la demande.
- Réaliser et présenter son étude de marché.

### Construire sa stratégie commerciale :

- Définir une stratégie commerciale et marketing à l'aide du Mix marketing,
- Appréhender les moyens humains et les moyens matériels.

### Les projections financières :

- Les éléments constitutifs du financier,
- Évaluer les risques et identifier les facteurs clés de succès.

**Approfondir mes connaissances :** Formation "De l'idée à la réalité : construire un projet convaincant" et "Apprendre à définir des prix justes et rentables".

### Moyens pédagogiques

Partages d'expériences et expérimentations collectives.

Séquences théoriques et pratiques.

### Évaluation

Quiz au démarrage. 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.