

REUSSIR SON BUSINESS PLAN

Acquérir une méthode pour bâtir et présenter son business plan.

Prérequis :

- Avoir validé son marché et son offre de produits ou de services et défini sa stratégie d'entreprise
- Avoir défini ses charges et ses produits et sa structure fonctionnelle
- Pouvoir « lire » un bilan, un compte de résultat

Objectifs de formation :

- Comprendre les enjeux du business plan
- Elaborer les prévisions financières
- Pouvoir présenter son business plan

Public : Porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise (TPE - PME)

Profil intervenant :

Nos intervenants, consultants experts en contrôle de gestion, ont créé leur entreprise et accompagnent au quotidien des entrepreneurs (porteurs de projet et dirigeants) sur le montage de leur business plan.

Programme :

1. Un business plan, Pourquoi ? Pour qui ?

- Forme et fond
- Les principes essentiels
- Le contenu du document
- La forme du dossier

2. La faisabilité et la rentabilité du projet :

- Présenter son marché et son offre
- Evaluer ses moyens et ses coûts
- Chiffrer ses ventes

3. La structure financière du projet :

- Le bilan et le compte de résultat prévisionnel
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Le plan de financement : initial et à 3 ans
- Les sources de financement
- Le plan de trésorerie prévisionnelle

4. Présenter son Business Plan au banquier

Les points forts :

L'introduction d'une étude de cas et l'utilisation d'un logiciel permet de mieux s'approprier les concepts.

Atelier pratique et interactif - chaque participant peut travailler à partir de ses données chiffrées

Suite recommandée :

Cette formation peut s'inscrire dans un parcours global « création d'entreprise » pour ceux qui souhaitent travailler, structurer et valider tous les aspects de leur projet (juridique - gestion - stratégie commerciale...)

*14 heures réparties sur 2 jours
planifiés sur une période de 2
semaines - pour faciliter la mise en
situation entre chaque séance*
3 sessions programmées sur 2014

TARIF & CALENDRIERS: nous consulter

Contacts :

Karine PEYROT
01 55 65 51 42
kpeyrot@novancia.fr

Ginette MALÉCOT
01 55 65 51 16
gmalecot@novancia.fr