ÉTUDE DE MARCHÉ ET BUSINESS PLAN

Dates et durée à convenir

Lieu à convenir

Contactez nous pour obtenir un devis personnalisé

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'étude de marché.
- Savoir exploiter les résultats obtenus pour construire son offre.
- Construire un plan d'affaire adapté à son entreprise et savoir le défendre.

LES + DE VOTRE FORMATION

- Les participants sont invités à se munir des documents de leur structure en lien avec le développement ou la création de leur entreprise afin de nourrir les études de cas et échanger sur la base de leur propre situation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Chefs d'entreprise,
- Entrepreneurs;
- Conseillers d'entreprises;
- Investisseurs

BON À SAVOIR

Exemple de programme réalisable en 5 jours

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Module 1

Les points clés de l'étude de marché

- Identifier la cible et ses besoins.
- Appréhender la concurrence.
- Évaluer la viabilité économique du projet.

@ présentiel ou @learning

Module 2

L'élaboration de l'offre

- Savoir se démarquer : utilisation de la démarche SWOT, Porter, etc.
- Maîtriser le recueil et l'analyse des besoins.
- Mettre en oeuvre et exploiter son étude.
- Analyse de la rentabilité du projet.

@ présentiel ou @learning

Module 3

La rédaction du business plan

- Les différents modèles de business plan.
- Le contenu du business plan : aspects financiers et non financiers.
- Rédiger et défendre son business plan.

@ présentiel ou @learning

Pré-requis : Avoir occupé ou occuper un poste en lien avec le thème de la formation