



Objectifs

- Bâtir un Business plan en maîtrisant les fondamentaux et les principes de construction.
- Analyser les différents axes à l'interne (Management p. ex. procédures, organisation, moyens, budgets, équipes, décisions, synergies, opportunités...) et à l'externe (Marketing => p.ex. marché, clients, concurrence, expertise, distribution...) de l'entreprise.
- Etudier des pistes d'innovation.
- Savoir chiffrer et valider les hypothèses avancées.

A qui s'adresse ce coaching ?

- Cadres d'entreprise souhaitant maîtriser les essentiels de la construction et d'un Business plan.

Prérequis

- Aptitudes à la direction d'entreprise ou responsabilité commerciale au sein de l'entreprise.

Compétences visées

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Savoir identifier et chiffrer les hypothèses de construction d'un Business plan.

COMPÉTENCES SOCIALES

- Identifier et pratiquer les techniques pour finaliser un Business plan en mode collaboratif.

Où, quand, avec qui ont lieu les accompagnements ?

- en inter, dans nos bureaux à Vuisternens-en-Ogoz (FR) ou dans un bureau externe;
- en intra, dans vos locaux, pour tenir compte des spécificités de l'entreprise, de ses besoins particuliers.

Nous définissons ensemble les dates. Un premier entretien «prise de température» d'une heure gratuite a lieu dans nos locaux.

Elaborer un Business plan pour son entreprise

Analyser la situation initiale et trouver des pistes d'amélioration en construisant son Business plan

25 heures réparties sur 4 mois ou plus selon besoin

Programme

INTRODUCTION

- Enjeux du Business plan.
- Comprendre le fonctionnement, la terminologie et les outils.

AVANT D'ÉLABORER SON BUSINESS PLAN

- Analyser l'environnement du projet.
- Situation actuelle (charte, culture, historique, ChA, structure, qualité, etc.).
- Direction (management) et organisation, formation, personnel.
- Produits, resp. services (descriptif, processus, cycle de vie, etc.).
- Etude et analyse de la concurrence (sources d'informations, cartographie, grille d'évaluation, etc.).
- Connaître son marché et son environnement (débouchés, potentiel, statistiques).
- Structure de la clientèle.
- Connaître l'environnement politique et légal (chances/risques vs marché, subventions, etc.).
- L'analyse SWOT ?...Contraintes, opportunités, forces et faiblesses.
- Production (lieu, installations, stock, fournisseurs, etc.).
- Politique en matière de risques, procédures en suspens, engagement public, etc.
- Développements ultérieurs possibles et innovations.
- Marketing (publics cibles, zone de chalandise, publicité, RP, assortiment, produits, services, politique des prix, satisfaction clientèle – sondages, observations –, réclama-tions, image perçue – étude de marché –, etc.).
- Identifier les hypothèses.
- Chiffrer et valider des hypothèses.
- Comprendre l'outil Business plan.
- Plan de liquidités et d'investissements, bilan.
- Établir des prévisions crédibles...rappel des objectifs SMART.
- Évaluer les critères de rentabilité (ratios vd ChA).
- Évaluer les risques.

ÉLABORER SON BUSINESS PLAN ET LE FAIRE VIVRE

- Construire son outil Business plan.
- Les indicateurs à prendre en compte: ratios de pilotage de l'activité.
- Déroulement dans le temps - délais, étapes.
- Ajuster et corriger ses prévisionnels.
- Identifier les écarts et les comprendre.
- Résultat de l'analyse.
- Conceptualiser sa stratégie d'entreprise (objectifs globaux / services, quali/quant) et de marketing (choix de mesures de fidélisation, publicité, sponsoring, promos, etc.).

Méthode pédagogique

Méthode axée sur la pratique:

- Lors des entretiens, le temps est exclusivement consacré aux échanges et au travail sur des situations concrètes.
- Un important travail personnel est demandé aux participants:** questionnaires, recherches et réflexions à fournir entre chaque séance. Utilisation des outils QQCOQP.

Résultats obtenus:

Le participant repart avec des échanges inoubliables, une panoplie de méthodes à appliquer et un plan d'actions concret à mettre en oeuvre.
Travail sur documents papiers > Recherches documentaires > Mises en situation > Co-rédaction du document de synthèse.