

« CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN PERTINENT »

PRÉSENTATION DE LA FORMATION POUR LES PROFESSIONNELS

Réf. : FCP18A



CONSTRUISEZ UN BUSINESS PLAN CONVAINCANT ET DONNEZ VIE À VOTRE PROJET

Rédiger un business plan clair et réaliste, c'est déjà poser les bases de votre réussite.

Grâce à une approche structurée et des outils concrets, vous apprendrez à **formaliser chaque dimension de votre projet** (stratégique, financière, commerciale), à **bâtir des prévisions solides** sur Excel, et à **présenter un dossier crédible** à vos partenaires, investisseurs ou banquiers.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Comprendre à quoi sert un business plan et pour qui le rédiger,
- Réaliser une étude de marché structurée et définir une stratégie cohérente,
- Concevoir un modèle économique clair et des prévisions financières réalistes,
- Élaborer un compte de résultat prévisionnel, un budget de trésorerie et un plan de financement,
- Structurer un dossier solide pour obtenir un prêt bancaire ou convaincre un investisseur,
- Utiliser des outils pratiques (Excel, Word, PowerPoint) pour finaliser votre business plan.

En suivant cette formation, vous bénéficierez de :

- Un **parcours progressif**, avec vidéos, quiz, cas concrets et modèles à remplir,
- Des **supports téléchargeables** (modèles Excel, trames Word, pitch deck PowerPoint),
- Un **accompagnement pédagogique** pour cadrer, chiffrer et défendre votre projet,
- Des **conseils pratiques** pour réussir vos entretiens bancaires ou rendez-vous investisseurs.

Que vous soyez créateur d'entreprise, porteur de projet ou dirigeant, **maîtrisez votre business plan pour structurer, convaincre et financer votre ambition.**

OBJECTIFS GLOBAUX PÉDAGOGIQUES

A l'issu de la formation, les apprenants seront capables de :

- Élaborer un business plan structuré, pertinent et crédible,
- Réaliser des prévisions financières cohérentes (résultat, trésorerie, financement),
- Argumenter la rentabilité et la viabilité de leur projet,
- Constituer un dossier complet pour une demande de financement,
- Présenter efficacement leur projet auprès de partenaires stratégiques.

THÉMATIQUES

- Comprendre le rôle du business plan,
- Étude de marché & validation stratégique,
- Modèle économique & organisation opérationnelle,
- Prévisions financières – Partie 1,
- Prévisions financières – Partie 2 + Budget de trésorerie sur Excel,
- Finaliser son dossier & préparer une demande de prêt bancaire.

« CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN PERTINENT »

PROGRAMME DE LA FORMATION

Réf. : FCP18A



FORMATION INNOVANTE 100% E-LEARNING, QUI ALLIE INTELLIGENCE ET INTERACTIVITÉ

Durée : 35 heures (100 % e-learning)

Objectif : acquérir une maîtrise complète du business plan pour structurer son projet, bâtir des prévisions fiables, défendre ses hypothèses et convaincre partenaires, banquiers ou investisseurs.

Programme : 6 modules

■ **Vous souhaitez construire un business plan clair, structuré et convaincant ?**

■ Notre formation « **Construire un business plan pertinent** » est faite pour vous.

■ Grâce à une méthode pas à pas, des outils professionnels et des cas pratiques, vous apprendrez à structurer votre projet, à bâtir des prévisions solides, et à présenter un dossier qui inspire confiance... en toute autonomie.

MODULE 1 - COMPRENDRE LE RÔLE DU BUSINESS PLAN (5h)

- À quoi sert un business plan et pour qui le rédige-t-on ?
 - Les 6 blocs indispensables d'un dossier solide,
 - Objectifs d'un plan de financement et attentes des financeurs.
- > QCM d'évaluation

MODULE 2 - ÉTUDE DE MARCHÉ & VALIDATION STRATÉGIQUE (6h)

- Méthodologie d'analyse du marché,
 - SWOT, PESTEL et étude concurrentielle,
 - Définir sa cible, sa proposition de valeur, son positionnement.
- > QCM d'évaluation

MODULE 3 - MODÈLE ÉCONOMIQUE & ORGANISATION OPÉRATIONNELLE (6h)

- Définir son business model (outil : Business Model Canvas),
 - Plan marketing et commercial (mix produit, prix, communication, distribution),
 - Organisation RH, planning de lancement, logistique, prestataires.
- > QCM d'évaluation

MODULE 4 - PRÉVISIONS FINANCIÈRES - PART. 1 (6h)

- Estimer les ventes prévisionnelles,
 - Calcul des coûts fixes et variables,
 - Élaboration du compte de résultat prévisionnel,
 - Calcul du seuil de rentabilité et marges.
- > QCM d'évaluation

MODULE 5 - PRÉVISIONS FINANCIÈRES - PART. 2 + BUDGET DE TRÉSORERIE SUR EXCEL (6h)

- Élaboration d'un plan de financement initial,
 - Construction d'un budget de trésorerie mensuel sur 12 mois,
 - Création d'un bilan prévisionnel,
 - Analyse de la viabilité financière (CAF, FRNG, besoins de financement).
- > QCM d'évaluation

MODULE 6 - FINALISER SON DOSSIER & PRÉPARER UNE DEMANDE DE PRÊT BANCAIRE (6h)

Partie 1 – Finalisation du business plan

- Mise en forme du document (Word ou PDF),
- Structuration du pitch deck (PowerPoint),
- Rédiger l'executive summary (résumé opérationnel et financier),
- Argumenter les hypothèses, justifier les chiffres.

Partie 2 – Préparer une demande de financement bancaire

- Ce que le banquier attend : ratio de couverture, autonomie financière, solidité des flux,
 - Présenter les garanties, apports, capacité de remboursement,
 - Préparer la fiche de demande de prêt professionnelle,
 - Conseils pour l'entretien bancaire : erreurs à éviter, attitudes à adopter,
 - Liste des documents à remettre à la banque.
- > QCM d'évaluation

COMMENCEZ DÈS AUJOURD'HUI !
**Votre business plan mérite d'être clair, chiffré
et stratégique...**

... pour transformer vos idées en **projet financé, structuré
et pleinement assumé.**

CADEAU DE BIENVENUE !



**Documents BONUS
à télécharger**

**OFFERTS
POUR TOUTE INSCRIPTION**

CONNECT  -FORM
Boostez vos compétences avec l'innovation digitale



**RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT
VOTRE 1^{ER} RENDEZ-VOUS SUR
CALENDLY**

SCANNEZ-MOI !



06 70 74 67 80



contact@connect-e-form.fr



www.connect-e-form.fr

CONNECT E-FORM 16 Rue Saint-Antoine du T, Bureau 3 31000 Toulouse – France
SARL au capital de 100 € – Code APE : 721Z – N° TVA : FR16988093670 – RCS Toulouse X XXX XXX XXX
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° XX XX XXXXX XX auprès du préfet de la région Occitanie.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.