

# BUSINESS PLAN COACHÉ 3H

## OBJECTIFS :

- Elaborer votre Business Plan en y intégrant les paramètres économiques et financiers, transformer les impératifs stratégiques en hypothèses chiffrées
- Appréhender l'approche stratégique, établir un projet d'entreprise selon les impératifs du marché, construire un plan d'actions commerciales
- Aborder les divers équilibres du compte de résultat, du bilan et du plan de trésorerie
- Savoir anticiper les entrées/sorties de trésorerie au travers d'outils de planification informatique

## MODALITES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences, étude de cas et mise en situation. Matrice Business Plan, BGE PRO, application MAEL  
Formation présentielle ou à distance.

## PRE-REQUIS :

Aucun pré-requis

## MODALITES D'EVALUATION :

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation.
- Attestation de formation

**PUBLIC :** Chefs d'entreprise, salariés, demandeurs d'emploi

## FINANCEMENTS POSSIBLES :

Formations éligibles au CPF, CSP, Pôle Emploi, Plan de développement des entreprises, ...  
Contactez-nous pour en savoir plus

**FORMATEUR :** Expert du domaine

**DUREE :** 3 heures maximum

**PRIX :** 85 €/h en individuel

**CONTACT :** Aurélie Barbat, Responsable formation BGE Indre - Psychologue du Travail, Ergonome

[aurelie.barbat@bge-indre.com](mailto:aurelie.barbat@bge-indre.com)

06 84 67 32 78

Accessibilité



## PROGRAMME

### Présentation générale du projet : 0.5h

- Mesurer l'adéquation porteur/projet
- Genèse et motivation du projet
- Situation financière et patrimoniale

### Etude du marché et de l'environnement de l'activité de votre projet : 0.5h

- Etudier les évolutions du secteur d'activité
- Connaître les réglementations du secteur
- Etudier l'implantation et la zone de chalandise
- Etudier et réaliser des études de marchés de la concurrence, la future clientèle, les fournisseurs, ....

### La stratégie commerciale : 0.5h

- Elaborer l'offre de services et/ou de produits selon l'axe commercial
- Elaborer la politique de prix
- Choisir les canaux de distribution
- Organiser le plan de communication

### Budget prévisionnel financier : 1h

- Elaborer le prévisionnel de ventes, d'achats et de stock initial
- Construire le plan de financement
- Construire le compte de résultat

### Juridique, fiscal et social : 0.5h

- Choisir la forme juridique appropriée au projet
- Connaître la fiscalité
- Choisir le statut social du dirigeant

### Outils : Logiciel BGE PRO

- Appui à la rédaction du Business Plan par le stagiaire