

CONCEVOIR ET NÉGOCIER UN BON BUSINESS PLAN

ENTREPRENEURIAT

Tout cadre ou dirigeant sera conduit au cours de sa carrière à concevoir et présenter un Business Plan à sa hiérarchie, à des banquiers, des investisseurs, à des partenaires internes ou externes. Comment concevoir un bon Business Plan, élaborer un prévisionnel stratégique et financier cohérent, équilibré et formaliser un document de synthèse performant ?

→ OBJECTIFS

- ✓ Comprendre la démarche et les méthodes pratiques d'élaboration d'un Business Plan réussi
- ✓ Appréhender les facteurs clés de succès
- ✓ Valider la fiabilité d'un Business Plan pour mieux savoir convaincre

→ PROGRAMME

FINALITÉS DU BUSINESS PLAN

Un outil de réflexion sur l'élaboration d'un projet

Un outil de communication sur les perspectives d'un projet

Un outil de management d'une équipe projet

CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN

Le projet et sa création de valeur

L'environnement du projet

Les ressources et compétences du projet

La dynamique financière du projet

: prévisions d'activités, prévisions d'investissements, prévisions de structure de coûts, prévisions de besoins financiers, prévisions de rentabilité

SCÉNARISER SON BUSINESS PLAN

Construire les scénarii et les probabiliser

Déterminer les variables d'action

Identifier les sources d'agilité

COMMUNIQUER ET CONVAINCRE

Évaluer les risques perçus par les parties prenantes

Trouver les leviers de réduction de la perception des risques

Anticiper les objections

Rassurer sur les espérances de gains

→ PUBLIC VISÉ

Ingénieurs, Dirigeants de Centres de Responsabilités, Directeurs de Business Unit, Managers opérationnels, Porteurs de projets, Créateurs et Repreneurs d'entreprises, Cadres fonctionnels

→ RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Sylvie MIRA BONNARDEL, Maître de Conférences à l'École Centrale de Lyon

- DURÉE : 3 jours
- DATES 2019 : 04/06 juin | 10/12 décembre
- LIEU : École Centrale de Lyon
- PRIX : 2 100 EUR.