



Sylvie PAGE

Consultante en Entrepreneuriat Communication & Marketing

T : 06 71 53 66 53 - M : sylviepage41@outlook.fr

MODALITE/LIEU

Formation en présentiel inter ou intra entreprise

DUREE : 7H00

1 journée

HORAIRES

Horaires et dates proposées dans la convention de formation suivant les besoins et disponibilités des participants

PUBLIC

Tout public créateur d'entreprise
Chef d'entreprise
Conjoint
Salaré
Demandeur d'emploi

PREREQUIS

Aucun

PREREQUIS TECHNIQUES

Aucun

NB DE PARTICIPANTS

INTER : mini 1 – maxi 4

INTRA : mini 1 – maxi 12

PUBLIC EN SITUATION D'HANDICAP

Contactez notre référent Handicap
Sylvie Page 0671536653 ou
sylviepage41@outlook.fr

TARIF

Sur devis détaillé dans la convention de formation

STRUCTURER VOTRE BUSINESS MODEL AVEC BUSINESS MODEL CANVAS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation le/la participant(e) sera capable de :

- Appréhender le contexte et les conditions d'utilisation du Business Model Canvas
- Analyser les 9 blocs de la matrice du BMC et illustrer par des exemples concrets selon différentes activités
- Construire votre Business Model Canvas en fonction de votre projet de création ou reprise d'entreprise

PROFIL FORMATRICE

Consultante Formatrice spécialisée en Création d'entreprise Marketing Vente Gestion et Communication

15 ans d'expérience dans la formation et le suivi des Très Petites Entreprises et des micro-entreprises (Artisanat Commerce Profession Libérale)

ATTEINTE DES OBJECTIFS ET EVALUATIONS

Mise en œuvre d'exercices pratiques, études de cas, et quizz à la fin de la formation permettant l'**évaluation des acquis** et l'atteinte des objectifs visés.

Evaluation qualitative de la formation : évaluation orale à travers un tour de table de clôture de l'ensemble des participant(e)s. **Evaluation individuelle sous format dématérialisé** faisant l'objet d'une étude.

Remise en fin de formation d'une **attestation de fin de formation** précisant le niveau d'acquisition des compétences et des connaissances en cohérence avec les objectifs visés ainsi qu'un **certificat de réalisation**.

MOYENS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS

Partie théorique sur support diaporama proposée en diffusion, paperboard et tableau blanc. **Partie pratique en individuel et/ou collectif** : exercices pratiques d'auto-diagnostic, boîte à outils. **Suivi de la participation** par signature de la feuille de présence par séquence.

INFORMATIONS :

Aucune

JOUR 1

SUITE DE LA FORMATION :

Possibilité de poursuivre la formation avec :

CONSTRUIRE UNE OFFRE COMMERCIALE ADAPTEE A VOTRE ENTREPRISE

Fiche CREATION - BMC
V1 PRES – 05.12.20

SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

Support de formation reprenant les éléments essentiels de la formation et **boîte à outils** (fiches techniques avec exemples concrets, ressources gratuites sur Internet, matrice du Business Model Canvas/BMC) remis de façon dématérialisée

CONTENUS

La prise en main du Business Model Canvas

- Analyse des apports du Business Model Canvas par rapport au business model classique
- Définition de vos **objectifs et résultats attendus** grâce au Business Model Canvas
- Utilisation de la **matrice Business Model Canvas et ses 9 blocs** : propositions de valeurs, segments de clientèle, canaux...
- Étude de cas : décryptage de Business Model Canvas d'un produit ou service (plusieurs exemples concrets)

La pratique du Business Model Canvas

- Réalisation du **canevas de votre projet** et présentation orale pour analyse
- Décryptage du Business Model Canvas et son utilité pour **générer des idées nouvelles/innovantes**
- Pièges et erreurs à éviter en conclusion de la formation