

Business model

Management

Les fondamentaux

Objectifs

- Établir son business model dans le cadre de la création d'entreprise, du lancement d'une marque et/ou d'un nouveau produit.
- Budgéter son projet

Programme

1. Le business model (2h)

- Définir ce qu'est un business model
- Comprendre les enjeux d'un business model et ses 9 clés
- Distinguer le business model et le business plan
- Présenter son projet en tenant compte des premiers filtres
- Comprendre la notion de valeur ajoutée pour le client

2. Appliquer les 9 clés du business model à son projet (5h)

- Définir les activités du business model
- Identifier sa (ses) valeur(s) ajoutée(s), répondre aux problématiques des cibles
- Définir la clientèle cible et segmenter sa clientèle
- Définir sa relation client, établir la cohérence entre les cibles et les canaux
- Cibler ses canaux de distribution et de communication
- Identifier ses ressources clés
- Identifier ses partenaires
- Établir sa structure de coûts
- Établir sa structure de revenus

Suite du parcours

- Formations commerciales, management, communication
- Tests psychométriques entrepreneur, commercial, vocation, motivation, Profil Pro 2...

Nos +

Formatrice experte de la gestion de projet et des business model, intervenante sur ce sujet pour les entrepreneurs ainsi qu'en grande école de communication et de marketing.



Durée

7h - En une journée



Public

Dirigeant ou futur dirigeant ou entrepreneur, membre du CODIR, collaborateur du service commercial, communication, marketing ou ventes.

Prérequis : avoir une entreprise, une marque, un projet, un produit ou un service à promouvoir ou développer, base de connaissances économiques.



Modalités

En face à face et/ou téléphone et/ou visio

Délais. Entrée en formation : en continu toute l'année.

Lieu. La formation peut se dérouler soit **dans vos locaux**, soit **dans nos salles** ou en **visio**.



Tarif

Audit de préformation, support pédagogique, passage du test de connaissances.

Prix Intra par personne :

1 200 € HT (1 440 € TTC)

Sur-mesure. Tarifs intraentreprise, groupes et formules personnalisées (durée, rythme, langue de spécialité sur devis). Contactez-nous !



Méthodes

Mises en situations orales et écrites, vidéos, textes audios, fiches supports, manuels, jeux pédagogiques...Mises en pratique à partir de supports propres au client.

Validation des acquis. Test d'évaluation des acquis et attestation de formation.



Accessibilité. Adaptation de nos méthodes pédagogiques aux situations de handicaps.

Langues. Nos formateurs bilingues et trilingues facilitent votre apprentissage.

