Modèle économique – Prévisionnels financiers – Stratégie commerciale & Croissance

Cette formation en trois journées permet aux salariés de renforcer leurs compétences dans l'analyse des modèles économiques, la construction de prévisionnels financiers et l'accompagnement des entrepreneurs dans leur stratégie de croissance.

Elle s'appuie sur des cas réels, des outils opérationnels et des mises en situation adaptées aux réalités de terrain, afin de permettre une montée en compétence immédiate et transférable.

Formateur·rice(s) :

- Basma TLIBA

Objectifs visés

- Identifier et comparer les principaux modèles économiques applicables à son activité
- Définir une proposition de valeur cohérente avec son offre commerciale
- Construire une offre structurée en déterminant : prix unitaire, unité d'œuvre et volume de vente
- Analyser la structure de ses coûts (charges fixes et variables)
- Calculer son coût de revient afin d'évaluer la rentabilité de son activité
- Faire le lien entre son modèle économique et son compte de résultat
- Comprendre, construire et interpréter les principaux tableaux financiers
- Évaluer la rentabilité de son projet et la présenter à l'oral (pitch financier)
- Élaborer un plan de financement en identifiant les différentes sources de financement
- Construire un plan de trésorerie permettant d'anticiper les flux financiers et de sécuriser la viabilité du projet

Méthode d'évaluation

- Cas pratique

Impact for Change — Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)
Tél : 0616416416 – Mail : formation@i-forchange.com
68 Rue Sainte — 13001 Marseille France
SIRET : 88754825300020
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93131938913 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- Décliner ses objectifs de chiffre d’affaires en actions commerciales concrètes
- Structurer un plan d’action commercial à partir de son carnet de commandes
- Mettre en place des outils de pilotage de son activité (indicateurs, suivi, KPI)
- Organiser son activité avec une planification opérationnelle (hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, annuelle)
- Suivre et analyser l’avancement de son projet afin d’ajuster ses actions

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Construire son modèle économique
- Construire son modèle économique

Journée 2

- Élaborer ses prévisionnels financiers
- Élaborer ses prévisionnels financiers

Journée 3

- Changement d’échelle & stratégie de croissance
- Changement d’échelle & stratégie de croissance

Informations complémentaires

Durée : 21 heures de formation sur 3 jours

Pré-requis :

- Conseillé déjà en place depuis plus d’un an pour une montée en compétence

Public concerné : Salariés d'une entreprise : conseillers, chargés d’accompagnement, responsables de dispositifs, équipes en lien direct avec les entrepreneurs.