

# CREATION REPRISE D'ENTREPRISE LE BUSINESS PLAN

## MODALITES PEDAGOGIQUES

### Organisation

Formation en présentiel, en individuel  
Durée totale 21H

### Modalités d'évaluation

Une évaluation sous forme de QCM est réalisée en fin de formation ainsi qu'un suivi post-formation.  
Réussite si 80% de bonnes réponses.

### Moyens techniques

Formation sur le budget prévisionnel dispensée en présentiel avec le matériel informatique et les fournitures administratives adaptées, et supports de cours.  
Formateur : Formateur, enregistré à la Dreets, spécialiste de la gestion d'entreprise.

### Méthode pédagogique

Pédagogie dynamique alternant théorie et exercices pratiques.  
Méthode active

### Accès à la formation

La formation commencera après l'élaboration d'un devis, d'une signature de convention. Inscription préalable avec un délai minimum de 3 semaines.

## PUBLIC

### Pré Requis

Aucun pré requis.

### Public Visé :

Personnes ayant le projet de reprendre ou créer une entreprise.

## Objectifs

- ✓ Analyser son marché
- ✓ Identifier les enjeux de sa future activité
- ✓ Analyser sa concurrence
- ✓ Construire son projet
- ✓ Elaborer son plan d'actions



contact@dbfconseil.fr



06 50 34 19 34

Plus d'informations sur  
[www.dbfconseil.fr](http://www.dbfconseil.fr)

## ACCESSIBILITE

*Cette formation est accessible à tous. Vous avez besoin d'une aide ou d'un aménagement spécifique ? Nous nous engageons à trouver les solutions les mieux adaptées à votre handicap.*



**DBF  
Conseil**

Mise à jour : Janvier 2024

<b>L'étude de marché</b>	<p>Les différentes parties d'une étude de marché</p> <p>Présentation du créateur</p> <p>Présentation du projet</p> <p>Le marché national</p> <p>Le marché local</p> <p>La cible client et le potentiel local</p>
<b>L'étude de marché – suite</b>	<p>La concurrence</p> <p>Les indicateurs commerciaux</p> <p>La stratégie marketing et communication</p> <p>Les premiers plans d'actions</p> <p>Les indicateurs commerciaux</p> <p>La stratégie marketing et communication</p> <p>Les premiers plans d'actions</p>
<b>Le budget prévisionnel</b>	<p>Les différentes parties d'un prévisionnel</p> <p>Le capital et l'apport personnel</p> <p>Le chiffre d'affaires et la marge</p> <p>Les investissements</p> <p>Les charges externes</p> <p>Les charges de personnel</p> <p>Les différents tableaux</p>
<b>Le plan de trésorerie</b>	<p>Pourquoi un tableau de trésorerie</p> <p>Comment le construire</p> <p>Suivre et actualiser ce tableau</p>
<b>Où trouver des financements</b>	<p>Les réseaux d'aide aux entrepreneurs</p> <p>Les banques</p> <p>Le crowdfunding</p> <p>Les investisseurs privés</p> <p>Agefiph</p> <p>Comment monter un dossier de financement</p>