

Formation : Créer son Business Model

Savoir le formaliser et le faire évoluer

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. FBM

Prix : 1650 € H.T.

Le Business Model est la base de vos projets de création ou d'investissement. Il conforte votre discours auprès de vos partenaires ou investisseurs. A la fois outil commercial et financier, il répond à certaines exigences économiques et financières. Cette formation vous apporte les moyens nécessaires à sa construction.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre l'intérêt d'établir son Business Model à travers les enjeux actuels
- ✓ Savoir utiliser le canevas "Business Model New Generation"
- ✓ Repérer les différentes typologies de modèles économiques
- ✓ Apprendre à réévaluer son Business Model en créant différents scénarios possibles

Public concerné

Entrepreneurs, créateurs ou repreneurs d'activités, chefs d'entreprise, chefs de produits, directeurs de business unit, responsables de centre de profit, cadre financiers, managers opérationnels.

Prérequis

Connaissance de base d'Excel.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

Entrepreneurs, créateurs ou repreneurs d'activités, chefs d'entreprise, chefs de produits, directeurs de business unit, responsables de centre de profit, cadre financiers, managers opérationnels.

PRÉREQUIS

Connaissance de base d'Excel.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Chaque participant met en place son business model et le fait évoluer au cours cette formation active,

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 L'origine du Business Model

- Définir les missions, visions et valeurs d'une entreprise.
- Définir ce qu'est un modèle économique et déterminer son utilité.
- Apprendre l'usage de la matrice Canevas: proposition de valeur, segments de clientèles, canaux de distribution ...
- Approfondir sa connaissance du comportement client et comprendre ses besoins réels et ses aspirations.

Réflexion collective

Réaliser des modèles économiques à partir de trames préconçues.

2 L'objectif du Business Model

- Comprendre où se situent les avantages concurrentiels d'une entreprise.
- Le Business Model dans son environnement avec des matrices complémentaires (le PESTEL ou les 5 forces de PORTER).
- Déterminer les facteurs-clés de succès d'un marché.

Travaux pratiques

Compléter le modèle économique mis en place.

3 Les différentes typologies du Business Model

- Les facteurs-clés de succès d'un marché à travers différents modèles de revenus, du Freemium à la longue traîne.
- Identifier les modèles à BFR négatif et chercher à aligner le Cash Flow avec la performance.
- Analyser l'environnement externe, la concurrence et les tendances actuelles.

Travaux pratiques

Echanges entre les participants autour de différents modèles économiques proposés et formalisés. Utilisation d'outil complémentaires à la matrice Canevas.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Créativité, adaptation et innovation d'un Business Model.

- Apprendre à générer de nouvelles idées de Business Model en anticipant l'évolution des scénarios possibles.
- Remettre en cause les hypothèses dominantes et ne retenir que les hypothèses ayant de l'avenir.
- Rénover un Business Model en concevant des prototypes différenciés.
- Créer un réel avantage concurrentiel durable et défendable et identifier les contraintes du changement.
- Adopter un langage commun et raconter une histoire visuelle à travers le storytelling.

Travaux pratiques

Jeux de créativité en groupe sur la transformation et la création de prototypes de Business Model à partir d'hypothèses émises.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.