

Le bon business model : 9 H d'accompagnement + accès 1 an au parcours e-learning lbbm

Objectif pédagogique

Les objectifs pédagogiques sont des objectifs de développement des compétences dont l'approfondissement de compétences spécifiques durant 6 ateliers d'1h30 avec un expert entrepreneur soit 9 heures de guidance. D'autres compétences pourront être acquises en autonomie via l'accès au parcours de formation en elearning le bon business model.

- * Clarifier vos motivations d'entreprendre
- * Les formaliser & les hiérarchiser
- * Etablir votre profil Soft Skills d'entrepreneur
- * Connaître vos axes de progression
- * Vous approprier les principaux biais cognitifs
- * Gagner en discernement dans la prise de décision entrepreneuriale
- * Déterminer le choix du statut juridique, social et fiscal de votre structure
- * Monter en compétences sur le choix du statut juridique, social et fiscal
- * Faire émerger vos persona primo-adoptants & nouveaux clients et les caractériser
- * Structurer l'offre et identifier les partenaires clés/alliés
- * Déterminer systématiquement vos avantages concurrentiels pertinents
- * S'approprier votre chaîne de valeur et la logique partenariale
- * Déterminer vos ressources et activités clés à partir de votre chaîne de valeur
- * Mettre au point la dynamique de captation et de partage de la valeur client
- * Etablir votre structure de coûts
- * Elaborer le document de synthèse valorisant votre modèle économique auprès des parties prenantes
- * Formuler et hiérarchiser les hypothèses prioritaires de votre modèle économique
- * Construire un groupe ressource représentatif, un guide d'entretien efficace
- * Analyser les verbatims avec rigueur
- * Construire un échantillon représentatif et un questionnaire efficace * Traiter et interpréter les données sans équivoque
- * Utiliser le produit minimum viable avec l'approche qualitative et/ou quantitative * Prendre des décisions éclairées : persister, poursuivre vos tests, pivoter, temporiser, stopper
- * Comprendre l'articulation entre les ressources (passif), leur utilisation (actif) et à quoi tout cela va-t-il servir (compte de résultat)
- * S'approprier les notions de viabilité et de la faisabilité financière de votre modèle économique : mobilisation des notions de Soldes Intermédiaires de Gestion, de fonds de roulement et de besoin en fonds de roulement
- * Construire votre plan de financement étape par étape * Concevoir un Pitch écrit et oral pour les investisseurs en évitant les erreurs et en capitalisant sur les bonnes pratiques

Près requis

Aucun sur le plan académique. Pré requis techniques pour les formations à distance. Vous devez disposer : d'un ordinateur avec webcam et microphone ; des navigateurs compatibles (chrome, firefox, etc) avec les outils de visioconférence Teams, Zoom, Meet, etc.

Programme

Séquence 1 : Mieux se connaître & s'évaluer pour gagner en confiance

Mieux se connaître en tant qu'entrepreneur est un atout majeur pour gagner en confiance, faire progresser une idée et plus largement une offre et son modèle économique associé dans la perspective de concrétiser, transformer ou développer. Le choix du statut juridique, social et fiscal qui pourrait apparaître comme essentiellement technique, correspond en réalité à une décision fondamentale en accord avec vos motivations entrepreneuriales.

Séquence 2 : Structurer son idée, son offre et son modèle économique.

Pour structurer et clarifier vous travaillez avec la méthode Value Customer Process fondée sur le processus de création de la valeur client. Vous produirez ainsi une projection structurée de votre activité en devenir, en transformation ou en développement tout en testant les principales dimensions de votre modèle économique.

Séquence 3 : Tester systématiquement son offre et son modèle économique.

Le volet expérimental de la méthode Value Customer Process consiste à étayer la structuration de votre offre et de votre modèle économique par des tests utiles en vue de consolider sa crédibilité. L'objectif poursuivi consiste à diminuer l'incertitude inhérente à toute activité entrepreneuriale, qu'elle soit en devenir, en transformation ou en développement.

Séquence 4 : Construire son business plan et son pitch

Sur la base d'un modèle économique structuré et crédible, vous passerez naturellement à sa traduction chiffrée pour finaliser votre Business Plan en bonne et due forme. Plus votre modèle économique est étayé, plus il sera facile et rapide de construire vos tableaux financiers.

Modalités pédagogiques générales

9 heures d'ateliers guidés par un coach expert

- Choix des thématiques des ateliers en amont de l'inscription de la formation avec un coach expert.
- Chaque atelier dure 1h30.
- Les ateliers sont organisés sur une durée de 6 semaines

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Vous travaillez sur votre propre modèle économique en devenir ou en transformation.

Durant 1 an, vous avez accès à la plateforme elearning le bon business model pour suivre en ligne l'ensemble des 4 séquences et pratiquer toutes les activités pédagogiques de votre choix

Moyens d'encadrement

Une assistance technique et pédagogique est assurée tout au long du parcours : contact@acces-entrepreneur.fr
Accessibilité des personnes en situation de handicap

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (accessibilité physique, technique ou pédagogique) pour suivre ce parcours merci de prendre contact avec le référent pédagogique

Délai d'accès

La formation peut être planifiée à tout moment en respectant un délai de 11 jours après validation de l'inscription

Modalités de suivi

- Suivi des stagiaires sur 6 ateliers d'1h30.
- Evaluation de la satisfaction du bénéficiaire
- Remise d'une attestation de réalisation de la formation
- Alertes de non-exécution d'activité / risque d'abandon
- Rapport de progression en temps réel sur la plateforme LMS

Inscription

- Au préalable nous vous proposons de partager votre projet et définir vos besoins de développement de compétences entrepreneuriales avec votre référent pédagogique Jean-François Etienne. Pour fixer un rendez-vous [formulaire de contact](#)
- Besoin d'une information complémentaire contactez le 06 78 39 12 34 ou contact@acces-entrepreneur.fr
- S'inscrire directement via votre CPF