

Business modelling : identifier un modèle d'affaire innovant

Construire le plan de développement financier de son produit / ou service

DESCRIPTION

L'innovation de produit ou de service est au centre du renouvellement des organisations. Mais il est essentiel de s'assurer de la viabilité économique de son innovation. Le Business Modelling est au cœur du processus de décision, qu'il s'agisse d'évaluer des options stratégiques, de nouveaux investissements ou des opérations existantes.

Cette formation prépare à s'interroger et à construire le modèle de valeur de votre produit ou service innovant. A travers des exemples concrets, vous apprendrez à calculer la taille d'un marché, le go-to-market, et le potentiel que représente votre produit. Vous serez également en mesure d'évaluer le besoin de financement et la manière de présenter votre business plan.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les enjeux d'un business model
- Élaborer ou évaluer des prévisions d'activité
- Évaluer la rentabilité économique et financière du projet
- Savoir appréhender les risques du projet
- Simuler son scénario avec un prévisionnel à 18 mois et à 5 ans
- Valoriser ses produits et ses services
- Savoir présenter le projet de façon convaincante

PUBLIC CIBLE

- Product owner
- Intrapreneur
- Product manager
- Portfolio manager
- Innovateur
- Responsable de projet
- Équipe finance

PRE-REQUIS

Connaissance de base du bilan et du compte de résultat.

METHODE PEDAGOGIQUE

Formation avec apports théoriques, échanges sur les contextes des

Stage pratique

Product Discovery

Code :

AGBUP

Durée :

1 jour(s) (7,00 heures)

Exposés : **30.00 %**

Cas pratiques : **30.00 %**

Echanges d'expérience : **40.00 %**

Inter-entreprises :

Prochaines sessions disponibles [sur notre site web](#).

Tarif : 0,00 € HT / participant

Intra-entreprise :

Tarifs et dates sur demande.

participants et retours d'expérience pratique du formateur, complétés de travaux pratiques et de mises en situation.

PROFIL DES INTERVENANTS

Toutes nos formations sont animées par des consultants-formateurs expérimentés et reconnus par leurs pairs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique. Une évaluation à chaud sur la satisfaction des stagiaires est réalisée systématiquement en fin de session et une attestation de formation est délivrée aux participants mentionnant les objectifs de la formation, la nature, le programme et la durée de l'action de formation ainsi que la formalisation des acquis.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE DETAILLE

DIFFÉRENTS TYPES DE FINANCEMENT

- Cycle de financement et rôle des investisseurs
- Typologie des financeurs
- Portfolio management

OUTILS À DISPOSITION POUR CRÉER ET VALIDER SON MODÈLE D'AFFAIRE

- Présentation des différents modèles d'affaire
- Présentation et appropriation des outils (Business model Canvas, Proto Business Plan Canvas, etc.)
- Mise en pratique : "Construire les outils pour évaluer son projet"

CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN (PRÉVISIONNEL FINANCIER)

- Présentation et lecture d'un business plan
- Définition des hypothèses : paramètres, revenus, marges et coûts
- Mise en pratique : "Savoir lire et analyser son business plan"
- Mise en pratique sur un cas personnel depuis la conception du business plan à la présentation orale

BILAN ET CLÔTURE

- Retour d'expérience
- Questions/Réponses
- Évaluation de la session

