

CREER ET REMPLIR SON BUSINESS MODEL CANVAS

UN OUTIL POUR METTRE A PLAT
ET FORMALISER SON
PROJET/SOIN ENTREPRISE/UN
NOUVEL AXE DE
DEVELOPPEMENT POUR UNE
VISION A 360°

IDENTIFIER TOUS LES LEVIERS
DE BUSINESS DEVELOPMENT

ANTICIPER LES RISQUES

ANALYSER LA FAISABILITE

Pour les
entrepreneurs :

- salariés en reconversion
- demandeurs d'emploi
- chefs d'entreprise



CREER ET REMPLIR SON BUSINESS MODEL CANVAS

Objectif : Comprendre et utiliser l'outil « business model canvas » afin d'obtenir une cartographie globale et évolutive de son projet/de son entreprise/d'un nouveau développement produit ou service. Utiliser l'outil pour faciliter la prise de décision, identifier un maximum de leviers, envisager la faisabilité matérielle et financière et présenter son projet/son entreprise/son idée pour convaincre.

Prérequis : Avoir une société ou un projet entrepreneurial
Avoir étudié son marché, défini son marketing stratégique et son marketing mix.

Modalités : Formation en présentiel ou en distanciel selon la situation sanitaire et en groupe de 3 à 8 participants.

Durée : 1 journée (7h)

Prix : 250€ TTC

Modalités d'évaluation : travaux pratiques avec correction en direct, QCM de fin de formation et évaluation finale délivrée par le formateur.

Méthodes mobilisées : pédagogie démonstrative, participative, active et applicative.

Accessibilité handicap : Nous contacter.

Délais d'accès : Après réception de votre demande, dans les 8 jours ouvrés, un RDV d'environ 45min en visio vous sera proposé pour valider votre besoin de formation. Suite à ce RDV, vous recevrez dans les 8 jours ouvrés la validation de votre participation à la formation. La formation vous sera proposée dans un maximum de 4 semaines suivant cette validation, *sous réserve d'un minimum de 3 participants inscrits, et dans le cadre d'un financement, sous réserve de l'acceptation formelle de celui-ci.*

Programme :

- Introduction, présentation de l'outil et de ses objectifs
 - Qu'est-ce que le Business Model Canvas ? A quoi sert-il ?
- Etudier et connaître les 9 composantes du canvas
 - Définition de la composante
 - Illustration par l'exemple
 - Travail individuel concret sur le projet
 - Restitution et échange
 - Analyse des actions à mener en fonction de la stratégie envisagée
 - Prise en compte de l'impact de la stratégie envisagée sur la faisabilité

Pour nous contacter : contact@astrolabe-conseil.fr ou 01 55 28 86 70

Astrolabe Conseil, SCOP A Responsabilité Limitée,

10 Rue des Prairies 75020 PARIS – contact@astrolabe-conseil.fr

N° SIRET : 451 866 750 0032

Activité de formation enregistrée sous le n°11 75 55753 75. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.