

# 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 :** Appréhender et être capable d'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 :** 300€ 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, nous accuserons réception de celle-ci dans les 2 jours ouvrés, puis, en fonction de la date de début de formation envisagée, dans les 8 à 15 jours ouvrés, un RDV d'environ 45min en visio ou téléphonique 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, *(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, identifier et distinguer 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 :** [formation@astrolabe-conseil.fr](mailto:formation@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](mailto:contact@astrolabe-conseil.fr)

N° SIRET : 451 866 750 00032

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