

Formation Création d'entreprise II : Présenter son projet

■ Durée :	5 jours (35 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 475,00 € HT (standard) 1 180,00 € HT (remisé)
■ Public :	Porteurs de projet devant convaincre un financeur, un accompagnateur, un associé ou un partenaire - Créateurs souhaitant transformer leur business plan en discours clair et structuré - Entrepreneurs préparant une soutenance de projet ou un passage à l'action
■ Pré-requis :	Avoir une proposition de valeur et un début d'étude de marché - Disposer d'un prévisionnel initial ou d'hypothèses chiffrées - Disposer d'un ordinateur portable - Disposer des éléments clés : offre, marché, plan marketing, prévisionnel - Avoir une première version de business plan ou un plan détaillé - Disposer d'un ordinateur portable
■ Objectifs :	Argumenter son projet en s'appuyant sur le business plan - Finaliser le projet en anticipant risques et décisions - Construire un pitch clair et convaincant - Initier une approche RSE adaptée au projet - Présenter son projet et définir les prochaines actions
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.

Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	AUT102880-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Structurer et argumenter son business plan

Structurer le récit du projet : problème, solution, marché, stratégie, modèle économique, équipe, plan d'action

Rendre cohérentes les différentes parties du business plan et vérifier l'alignement marché-marketing-finance

Mettre en valeur les éléments de preuve et de réassurance (retours terrain, tests, références, partenariats)

Préparer des réponses aux objections classiques (différenciation, prix, concurrence, traction, risques)

Adapter le contenu selon la cible : banque, accompagnateur, associé, partenaire, client

Atelier fil rouge : réviser le business plan et rédiger un executive summary d'une page

Finaliser le projet, prévenir les risques et présenter pour passer à l'action

Identifier les risques majeurs et définir des stratégies de prévention et de mitigation
Définir une ambition mesurable et les indicateurs de pilotage à court terme

Initier une démarche RSE proportionnée : impacts, parties prenantes, engagements réalistes, conformité de base