

Business Plan en pratique

Un Business Plan oriente les actions de l'Entreprise, il est un outil puissant de Management et de cohésion d'équipe.

Il est aussi un outil de communication avec l'ensemble des acteurs économiques de l'environnement, notamment les Banques.

11 étapes de construction du Business Plan

1. Prise de conscience et compréhension des enjeux, notamment dans une perspective de développement et de management d'équipe,
 2. Collecte des données (comptes passés, données sur la zone de chalandise, statistiques commerciales marché de la Santé, médicaments, OTC, parapharmacie,... analyse de la concurrence locale),
 3. Prévisions de ventes à 5 ans,
 4. Prévisions de charges,
 5. Analyse des besoins de financement en fonction des projets envisagés,
 6. Exercice de simulations selon plusieurs hypothèses,
 7. Articulation avec le budget en cours,
 8. Montage de Business Plan comparatifs,
 9. Valorisation de l'entreprise qui en découle,
 10. Articulation avec le patrimoine personnel du dirigeant propriétaire et parcours professionnel,
 11. Organisation de la communication autour du Business Plan.
-

Accompagnement pédagogique et Formation

Nos experts passent une journée (après préparation) pour vous former, vous et votre équipe à la pratique du Business Plan.

Le coût de cette formation est bien entendu imputable à votre budget formation.