Retour

Business plan - Jamais sans mon Pitch Desk

L’enjeu pour un entrepreneur est de convaincre en peu de temps avec des arguments spécifiques. Le Pitch Deck est un format court, sous forme de Storytelling. Les 3 jours de formations permettent d’approfondir les éléments que doit contenir un Pitch Deck sur la base d’un Business plan. Le cours utilise la production initiale des participants comme base de travail.

La formation utilise la méthodologie suivante : travaux en sous-groupes le matin, coaching et transposition avec vos projets l’après-midi.

Jour 1

- Mise à niveau par rapport aux éléments assimilés dans les prérequis et échanges sur les bonnes pratiques
- Qu’est-ce qu’un Pitch Deck ?
- Définir le contexte et l’opportunité
- Analyser les besoins / problème, selon le canevas « Value proposition design »
- Définir des indicateurs clefs propres à son projet et viabilité (KPI)
- Auto-diagnostiquer et présenter son projet et formulation de ses besoins (SWOT)
- Faire un plan d’action afin de tester les hypothèses émises

Jour 2

- Décrire son offre et les spécificités de sa solution USP (solutions et bénéfices attendus)
- Se positionner par rapport à la concurrence (avantages concurrentiels et facteurs clefs de succès)
- Identifier, évaluer et prioriser ses opportunités de marché (Where to play)
- Faire un plan d’action en fonction des résultats obtenus

Jour 3

- Ateliers sur thématiques Plan marketing et commercial, Pricing, Finances
- Transposer en chiffres ses ambitions (Indicateurs de progrès)
- Formaliser et présenter son pitch desk
- Réaliser un plan d'action / Retroplanning (prochaines étapes)

Objectifs:

- Effectuer un auto-diagnostique de son projet et formuler ses besoins.
- Disposer d'une boîte à outils et de nombreuses références pour lancer avec succès son entreprise et identifier les pistes de financement et de soutiens.
- Avoir tous les éléments pour «nourrir» son Business Plan.
- Livrable : chaque participant a réalisé son Pitch Deck et l'a présenté, avec un plan d'action.

Durée	3 jours
Formateur	Philippe Gaemperle

Télécharger le PDF S'inscrire