

Intitulé : **C2 \_DEFINIR SON PROJET / SON BUSINESS MODEL (0,5 j)**

Public visé : Porteur d'une idée ou d'un projet de création d'entreprise.

Pré-requis : Avoir une idée de création ou avoir suivi la formation : « Première approche de la création d'entreprise ».

Objectifs pédagogiques:

1. Donner corps à son projet.
2. Définir une offre initiale
3. Préparer le cadrage de son étude de marché.

Compétences visées :

1. Passer de l'idée au projet.
2. Identifier les points à creuser dans le cadre de l'étude de marché.
3. Mettre en lumière les facteurs de différenciation de l'offre.

Déroulé de la formation :

- Introduction à la formation
1. Présentation du Business Model CANVAS
  2. Appropriation et utilisation du Business Model CANVAS
  3. Présentation au groupe de son Business Model : exprimer les facteurs clés de son projet.
  4. Lister les besoins d'information liés au projet et identifier les ressources disponibles.
- Conclusion

Moyens pédagogiques

Business Model CANVAS

Techniques

Sources d'information disponibles.

Et d'encadrement :

Consultant-formateur spécialisé dans l'utilisation du BM CANVAS

Organisation :

Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.

Effectif :

à partir de 6

Lieu :

Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.

Durée :

3,5 heures

En option : atelier de travail encadré : travail en autonomie, encadré par un consultant – formateur.