

<u>Intitulé :</u>	<b>F2 _ LES FONDAMENTAUX DE L'ENTREE EN RELATION AVEC DES INVESTISSEURS EN CAPITAL (1 j)</b>
<u>Public visé</u>	Dirigeant de société en croissance, créateur de start-up, repreneur d'entreprise...
<u>Pré-requis :</u>	Avoir identifier ses besoins de financement
<u>Objectifs pédagogique :</u>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprendre la logique d'intervention des capitaux investisseurs</li><li>2. Qualifier ses besoins financiers (capital, fonds assimilés et dettes)</li><li>3. Rédiger un dossier de présentation de son entreprise</li></ol>
<u>Compétences visées:</u>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Améliorer le profil financier de la société.</li><li>2. Faciliter la prise de contact avec les capitaux investisseurs.</li></ol>
<u>Déroulé de la formation :</u>	Introduction à la formation <ol style="list-style-type: none"><li>1. L'environnement du financement des entreprises</li><li>2. Comprendre la logique d'intervention des capitaux investisseurs</li><li>3. Méthodologie de rédaction d'un business plan orienté capitaux investisseurs.</li><li>4. A qui adresser son business plan, le timing d'une opération</li><li>5. Cas pratiques.</li></ol> Conclusion
<u>Moyens pédagogiques Techniques et d'encadrement :</u>	Apports théoriques, échange d'expérience, cas pratiques. Support de business plan Consultant formateur spécialisé dans la recherche de financement
<u>Organisation :</u>	Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.
<u>Effectif :</u>	à partir de 6
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.
<u>Durée :</u>	7 heures réparties en 1 journée ou 2 ½ journées