Business plan

Élaborer un business plan marketing

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | GEST-C19BUSINESS | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 595 € ht

Formations Compétences Métier › Gestion d'entreprise › Business plan

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Démythifier le langage financier.
- Réaliser le business plan de son activité ou de son projet.
- Prendre les bonnes décisions, tant stratégiques que financières.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Avoir un bon niveau de pratique marketing.

Public concerné

Responsables marketing, chefs de produits.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Comprendre les objectifs et les finalités du business plan

- Définir un business plan : pourquoi, à quel moment et comment le faire ?
- Comprendre les différences entre :
  - business plan et business model,
  - business plan d'entreprise, business plan opérationnel et business case.
- Relier son projet aux choix stratégiques et financiers de l'entreprise.
- Mesurer la viabilité commerciale et financière d'un projet.

Réaliser des prévisions d'activité fiables

- Mesurer les enjeux et le rôle de la prévision pour la construction du business plan.
- Analyser un historique de vente ou d'activité (déterminer les tendances, calculer les coefficients de saisonnalité...).
- Affiner sa méthode de prévision (les facteurs exogènes et endogènes, les différents scénarios).

Chiffrer son business plan pour financer son projet

- Construire le modèle financier.
- Intégrer les tableaux de bord : compte de résultat prévisionnel, tableau de financement prévisionnel et tableau de trésorerie prévisionnel.
- Identifier les étapes du business plan : segmentation, imputation des coûts, clés de répartition et budgétisation.

Valider la fiabilité de son business plan pour mieux le défendre

- Contrôler la cohérence du scénario et des différentes alternatives proposées (les points clés à montrer).
- Formaliser un document de synthèse convaincant.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation

du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.