Module 10 : Business plan et pitch

Rédiger un business plan convaincant et réussir ses présentations entrepreneuriales

---

Durée et format

Présentiel ou classe à distance

1 jour (7 heures)

Tarifs

Prix indicatif inter-entreprises : 790 € HT

Prix intra-entreprise : sur devis

Option possible: séance de coaching individuel post-formation (150 € HT / séance)

Description

Ce module forme les futurs entrepreneurs à la conception de business plans structurés et à la maîtrise de l'art du pitch entrepreneurial. Les participants apprendront à synthétiser leur projet de manière percutante, à construire des argumentaires convaincants et découvriront comment l'intelligence artificielle peut optimiser la rédaction et la présentation de leur business plan.

À travers des exercices pratiques et des mises en situation réelles, ils développeront leur capacité à présenter leur projet avec impact devant investisseurs, partenaires et clients potentiels.

Public visé

Entrepreneurs en création ou développement, porteurs de projets innovants, dirigeants de TPE/PME, responsables de business units, ainsi que toute personne souhaitant maîtriser la formalisation et la présentation de projets entrepreneuriaux à fort potentiel.

Valeur ajoutée de cette formation

Cette formation permet aux participants de structurer efficacement leur réflexion entrepreneuriale et de communiquer leur vision avec impact. Elle développe leur capacité à convaincre les parties prenantes clés et à sécuriser les financements nécessaires à leur développement. Les organisations bénéficient d'entrepreneurs capables de présenter leur projet de manière professionnelle, d'argumenter leur stratégie avec pertinence et d'utiliser les outils technologiques modernes pour optimiser leur communication.

Adaptabilité sectorielle

Ce programme peut être personnalisé selon votre secteur d'activité (industrie, santé, finance, services, retail, etc.) et vos cas d'usage spécifiques.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer un business plan complet, synthétique et convaincant, conforme aux attentes des investisseurs et partenaires
- Formaliser les éléments clés du projet : vision, marché, modèle économique, stratégie, plan opérationnel et financier
- Construire un pitch percutant, adapté à différents publics (investisseurs, clients, partenaires)
- Utiliser des outils digitaux et d'intelligence artificielle pour optimiser la rédaction et la présentation du business plan et du pitch
- Maîtriser les techniques de prise de parole et de gestion du stress pour présenter son projet avec impact
- Adapter son discours et ses supports en fonction des retours et des attentes des interlocuteurs

---

Pré-requis

Aucun pré-requis technique n'est exigé. Une motivation à développer son potentiel entrepreneurial et une ouverture d'esprit face aux défis constituent les seules conditions nécessaires.

Positionnement pédagogique initial

Avant la formation, un questionnaire d'auto-positionnement permet d'identifier les attentes des participants et d'adapter les contenus aux besoins exprimés.

Programme détaillé

1 – Les fondamentaux du business plan (1h30)

- Objectifs, structure et attentes des financeurs
- Les 7 parties clés : résumé opérationnel, présentation du projet, étude de marché, stratégie, modèle économique, plan opérationnel, plan financier
- Outils digitaux et templates pour la rédaction structurée
- Évaluation : Quiz sur la structure et les attentes d'un business plan

2 – Formalisation des éléments clés du projet (2h)

- Synthèse de la vision, de la proposition de valeur et du positionnement
- Analyse du marché, de la concurrence et des opportunités
- Définition du business model et des hypothèses financières
- Construction du plan d'action opérationnel et des indicateurs de suivi
- Atelier : Rédaction des sections clés du business plan sur son projet

3 – Construction et optimisation du pitch (2h)

- Les différentes formes de pitch : elevator pitch, pitch investisseur, pitch commercial
- Structure d'un pitch efficace : accroche, problématique, solution, marché, business model, équipe, appel à l'action
- Techniques de storytelling et d'argumentation
- Utilisation d'outils d'IA pour générer, structurer et améliorer son pitch
- Exercice : Élaboration et entraînement au pitch sur son projet

4 – Prise de parole et gestion des objections (1h)

- Techniques de prise de parole en public et gestion du stress
- Posture, voix, langage corporel et gestion du temps
- Anticipation et réponse aux questions et objections des financeurs
- Simulation de pitch devant le groupe et feedback personnalisé

Méthodes pédagogiques et modalités d'animation

- Alternance d'apports théoriques, d'études de cas réels et d'ateliers pratiques
- Démonstrations en temps réel des outils digitaux et d'IA pour la rédaction et le pitch
- Ateliers collaboratifs sur la structuration du business plan et la préparation du pitch
- Simulations de pitch et feedbacks croisés entre participants
- Échanges de pratiques et partage d'expériences sectorielles

---

Modalités d'évaluation des acquis

- Quiz et QCM pour vérifier la compréhension des concepts
- Exercices pratiques et études de cas avec restitution
- Auto-évaluation des acquis et feedback personnalisé

Satisfaction et évaluation

L'acquisition des compétences est suivie tout au long de la formation grâce à des activités d'auto-évaluation et des observations menées par le formateur selon les modalités définies dans le dispositif pédagogique.

À l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation en ligne vous sera proposé afin de recueillir vos impressions sur la qualité de la session, votre niveau de satisfaction global et votre perception des compétences acquises par rapport aux objectifs annoncés.

Avec votre accord, ces retours (note globale et commentaires) pourront être diffusés via un organisme indépendant certifié. En complément, un suivi est réalisé environ deux mois après la formation pour mesurer l'impact des apprentissages en situation de travail et valider le transfert des acquis dans votre environnement professionnel.

Une attestation individuelle de formation ou un certificat de réalisation est remis à chaque participant, et un suivi des présences est assuré tout au long du parcours.

Dispositifs d'accessibilité et d'adaptation aux besoins spécifiques

Des mesures spécifiques peuvent être mises en place pour faciliter l'accès et la participation des personnes en situation de handicap ou présentant des besoins particuliers. Ces dispositifs sont adaptés sur demande, en concertation avec le participant et en fonction des possibilités d'aménagement.

Financement de la formation

La formation peut être financée dans le cadre du plan de développement des compétences de votre entreprise, dispositif qui regroupe les actions de formation décidées par l'employeur dans le cadre de la gestion des ressources humaines et du développement des compétences des salariés.

Depuis la loi du 5 septembre 2018 « pour la liberté de choisir son avenir professionnel », la notion d'action de formation inclut désormais différentes formes d'apprentissage : tutorat, accompagnement individuel (coaching, mentoring), formation en situation de travail (AFEST), modules en ligne (MOOC), etc. Tous les salariés peuvent bénéficier de ce dispositif, indépendamment de la nature ou de la durée de leur contrat.

Les opérateurs de compétences (OPCO) peuvent prendre en charge les frais pédagogiques, les coûts liés à la rémunération du salarié en formation, ainsi que certains frais annexes (transport, repas, hébergement). Pour toute précision sur la prise en charge, rapprochez-vous de votre service formation ou ressources humaines. Si vous ne connaissez pas votre OPCO de référence, vous pouvez l'identifier sur le site du ministère du travail en cliquant sur le lien.

Contact

Email : contact@jumpco.fr

Formulaire en ligne: lien