

Construire ou réinventer son business model avec Canvas

Réf. : FT-COM-CANVAS-SR

Durée formation : 1 jour - 7 heures

Objectifs : Maîtriser les notions du business model Canvas. Construire un business model. Générer des idées nouvelles.

Public : Indépendants, créateurs, dirigeants, managers.

Pré-requis : Aucun.

Méthode pédagogique : Une présentation théorique (2h). Des exercices de mise en pratique (1h). Un travail de mise en pratique sur l'activité réelle (4h). Un support formation format pdf sera remis au stagiaire.

Déroulement de la formation : Mise à disposition d'une salle de formation équipée de vidéo-projecteur, de tableau blanc et de hauts-parleurs et caméra si nécessaire. Accueil du/des stagiaire(s) 15 minutes avant le démarrage de la formation autour d'un café.

Suivi : **Avant la formation**, le participant est invité à compléter un **questionnaire d'évaluation avant formation**. Il pourra être audité par le formateur et/ou le conseiller commercial. **En début de formation**, le participant est invité à exprimer ses attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation. Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever, en tour de table, le niveau d'attente exprimé par le participant ainsi que sa satisfaction vis-à-vis du contenu et du déroulement de la formation. Une **fiche d'évaluation «à chaud»** sera remplie par le stagiaire. Un **compte-rendu de formation** sera rédigé par le formateur à l'issue de la formation. Une **fiche de suivi «post-formation»** sera remplie par le stagiaire 3 mois après la formation afin de vérifier l'utilité de celle-ci.

Moyen de suivi de la formation : Émargement.

Évaluation des acquis : Validation de l'utilisation correcte des outils présentés lors la mise en pratique réalisés par le stagiaire. Suivi et correction des exercices de mise en pratique.

Validation : Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la formation.

1. LES PRINCIPES DU BUSINESS MODEL CANVAS

- Les différences Business plan, busines model, budget prévisionnel.
- Les différents outils pour construire sa stratégie: BCG, étude de marché, matrice Mc Kinsey, PESTEL, SWOT.
- Identifier les résultats lors de l'utilisation du BM Canvas.
- Découvrir et comprendre les 9 blocs du BM Canvas.

2. CONSTRUIRE SON BUSINESS MODEL

- Les clients dans votre BM: segment client, canaux, relations client.
- L'offre: quelle proposition de valeur de votre organisation.
- L'infrastructure dans votre BM : vos activités clés, vos ressources clé, vos partenaires clés.
- La viabilité financière dans votre BM : structure des coûts, structure des revenus.
- Construction de votre BM à partir de sa situation réelle d'entreprise ou de projet.

3. UTILISER SON BUSINESS MODEL

- Pitcher son nouveau business model pour en vérifier la compréhension et identifier les axes d'amélioration.
- Actualiser son business model à partir de l'analyse précédente.
- Identifier les impacts des nouveaux scénarios.