Création d’un business plan pour une activité commerciale

Commerce - Achats - Vente

23/11/2026

Public et prérequis

Futurs entrepreneurs / autoentrepreneurs
Commerçants en activité souhaitant structurer leur développement.

Les objectifs

Comprendre le business plan
Analyser le projet commercial
Définir l'offre commerciale
Elaborer la stratégie commerciale et marketing
Structurer le projet
Préparer le prévisionnel financier (Partie 1)
Préparer le prévisionnel financier (Partie 2)
Mettre en forme le business plan
Présenter son projet

Les méthodes pédagogiques et d’encadrement

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, mises en situations et jeux de rôle à partir d'exercices concrets pour les participants.

Mise à disposition d'outils et documents types.

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Supports théoriques
Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets
Conseils personnalisés

Contenu de la formation

Comprendre le business plan

Identifier le rôle du business plan.
Expliquer son utilité pour différents publics (banques, investisseurs, incubateurs, etc.).

Analyser le projet commercial

Réaliser une étude de marché.
Identifier la clientèle cible.

RÉFÉRENCE
COAV0029

CENTRES DE FORMATION
Amiens

DURÉE DE LA FORMATION
3 jours / 21 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

• 60 ans d’existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L’expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Analyser la concurrence.
Définir le positionnement et la proposition de valeur

Définir l'offre commercial

Concevoir une offre de produits ou de services.
Fixer les prix.
Choisir les canaux de distribution.

Elaborer la stratégie commerciale et marketing

Construire un plan d'action commercial.
Définir les actions de communication.
Préparer le plan de lancement

Structurer le projet

Choisir la forme juridique adaptée.
Identifier les ressources humaines nécessaires.
Organiser l'équipe projet

Préparer le prévisionnel financier (Partie 1)

Évaluer les investissements de départ.
Élaborer le plan de financement initial.
Calculer le besoin en fonds de roulement (BFR).

Préparer le prévisionnel financier (Partie 2)

Rédiger le compte de résultat prévisionnel.
Calculer le seuil de rentabilité.
Établir le plan de trésorerie.

Mettre en forme le business plan

Structurer les différentes parties du document.
Valoriser le projet par la présentation, le style et l'argumentation

Présenter son projet

Réaliser un pitch clair et convaincant.
Gérer les objections.
Adapter le discours selon le public

Modalité d’évaluation

Les compétences et les acquis des candidats sont évalués tout au long de la formation