

# Création d'un business plan pour une activité commerciale

P R O M E O

Commerce - Achats - Vente

10/07/2026

## 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

Centre 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 alternantes
- 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 commerciale**

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