

Fiche d'Expression de Besoin de Formation (entrepreneuriat – étude de faisabilité- business plan)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande : 10 juin 2019

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales dispensées à Sup de Vente en alternance, les apprentis doivent être préparés à lancer une nouvelle offre ou à commercialiser une offre existante sur un secteur géographique nouveau en France ou à l'étranger. Il s'agit de développer l'esprit d'entreprendre et d'outiller les étudiants pour réaliser des études ciblées, analyser et définir le Business Model, construire un Business Plan en respectant les éléments juridiques et financiers.

Le niveau d'approfondissement et de maîtrise varie en fonction du niveau de formation.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir

- Construire, présenter et défendre un Business Plan complet devant un jury de professionnels

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Réaliser une étude de marché et analyser les données recueillies
- ✓ Evaluer l'opportunité et la faisabilité du projet (technique, juridique, commercial ...)
- ✓ Monter le Business Plan du projet
- ✓ Savoir vendre son projet face à des investisseurs

4) Résultats attendus :

Etudiants en alternance :

Niveau II (Bac +3) : Bachelor EGC

niveau I (Bac+5) : Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA), Marketing Opérationnel International (MOI)

Lot 1 : Etude de faisabilité (MIA)

Lot 2 : Business Plan (EGC et MIA)

Lot 3 : Initiation Entrepreneuriat (MOI)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1: 6 à 8 jours

Lot 2 : 4 à 6 jours

Lot 3 : 3 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 4 groupes
Lot 2 : 6 groupes
Lot 3 : 3 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratique, exercices d'application, quizz, travaux de recherche d'information, analyse de documents comptables,

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation :

livrable(s), soutenance orale

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation développement commercial (Directeur Commercial, Ingénieur d'affaires, Consultant Business)

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature