

Le leviers de croissance pour l'entreprise : opportunités et business model

Saisir la pertinence d'un business model et l'optimiser

Code
701044

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1247 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs Juridiques – Responsables Juridiques – Juristes – Directeurs financiers – Avocats – Experts comptables

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

Objectifs pédagogiques

- Identifier une opportunité business
- Construire un business model solide
- Bâtir un plan de lancement opérationnel

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Identifier une opportunité business

Expliquer pourquoi s'associer (ou pas) et comment

- Entreprendre seul : entreprise individuelle ou société
- Bénéfices de l'association
- Répartition des rôles
- Anticipation des sources de conflit et des issues possibles
- Etude de cas : Blablacar, Lego, Openclassrooms, Danone, PSA, Véolia
- Cas pratique : écrire sa feuille de route (définir ses valeurs et sa culture d'entreprise, travailler sa raison d'être, formaliser sa mission (être une entreprise à mission ...))

Déployer une étude de marché pour partir à la recherche d'une opportunité

- Investissement de son temps dans un "proof of business"
- Recherche de nouveaux gisements de croissance
- Production d'une étude d'opportunité
- Etude de cas : identifier les facteurs clefs du succès au travers de divers business cases (Blablacar, Feed, Belive)

Lire les états financiers

- Piliers des états financiers : les 4 à retenir
- Lecture des états financiers

- Suivi des présences et remise
- d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Effet de levier financier
- Cas pratique : analyse de la rentabilité d'une entreprise avec deux structures financières et deux rentabilités économiques différentes

Construire un business model solide

Décrypter le problème client

- Connaissance de son client
- Segmentation
- Positionnement de marque
- Mise en situation : segmentation dans le domaine culturel

Concevoir une offre unique suivie d'un business model pertinent

- Product/market fit : définition et proposition de valeur
- Elaboration d'une offre : caractéristique d'une activité de service, pyramide de valeur
- Mécanisme de la tarification : une construction en 4 étapes
- Comment créer de la valeur ?
- Étude de cas : expérience client IKEA
- Quiz interactif : mécanisme de la tarification

Optimiser le cadre juridique et la gestion des risques

- Forme sociale, relations entre associés, statuts ...
- Contrats avec les clients, les fournisseurs
- Accidents, causes, et responsabilités
- Gestion du risque au quotidien
- Cas pratique : identification des leviers juridiques
- Débat : traiter le retour d'expérience

Bâtir un plan de lancement opérationnel

Nouer des partenariats

- Combinaison des ressources complémentaires
- Etude de partenariats réussis
- Mise en situation : à partir d'un cas, comment agir ?

Animer les bons réseaux de distribution

- Suivi du support du réseau commercial
- Processus d'achat d'entreprise (B2B)
- Trade marketing
- E-commerce : les 7 règles de la vente en ligne
- Cas pratique : exercice autour du E-commerce

Mettre en place un plan de communication qui génère du lead



- Point sur le marketing digital
- Du marketing transactionnel au marketing relationnel
- Parcours client
- Cas pratique : exemple de parcours client

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter



En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

...

PARIS

- 22 Sep. 2026
- 3 Déc. 2026

A DISTANCE

- 22 Sep. 2026
- 3 Déc. 2026

