

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Structurer sa croissance et changer d'échelle

Code DEVCO 6

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les enjeux du changement d'échelle et ses impacts stratégiques, organisationnels et financiers.
- Définir une stratégie de croissance structurée et réaliste, alignée avec son marché, ses ressources et ses objectifs.
- Sécuriser le développement de son activité en anticipant les besoins économiques, financiers, juridiques et humains.
- Construire un plan d'actions opérationnel et personnalisé pour engager concrètement la croissance de son entreprise.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Adapter le modèle économique de l'entreprise
- Analysier les résultats financiers d'une entreprise
- Micro – Argumenter le changement de régime
- Construire le cadre juridique de l'entreprise

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Clarifier sa vision et structurer sa stratégie de croissance

- Décrire le changement d'échelle : définitions, leviers et facteurs clés de succès.
- Identifier les motivations, opportunités et freins à la croissance.
- Lister les stratégies de développement possibles (croissance organique, diversification, partenariats, nouveaux marchés).
- Initier un diagnostic stratégique de son entreprise.
- Identifier des opportunités de développement adaptées à son activité.
- Décrire les impacts organisationnels et humains du changement d'échelle.
- Initier une orientation de croissance claire et priorisée.

Structurer, financer et sécuriser le changement d'échelle

- Faire évoluer son offre et ses cibles clients pour accompagner la croissance.
- Définir des objectifs économiques et commerciaux cohérents avec la stratégie de développement.
- Lister les impacts financiers de la croissance (seuil de rentabilité, prévisions, trésorerie).
- Décrire les besoins de financement liés au changement d'échelle.
- Identifier des solutions de financement et points de vigilance.
- Anticiper les impacts juridiques, fiscaux et sociaux du développement (statut, régime, obligations).
- Initier un plan d'actions opérationnel et sécurisé pour mettre en œuvre sa stratégie.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Collectif Distanciel



Public

- Chef(fe) d'entreprise

Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU alain.bintsamou@bge-terresdeoire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 560 euros

Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54