



MODÈLES ÉCONOMIQUES

NEGOCIATION AND COMMUNICATION

Responsable(s): Marie GOYON

| Cours : 16 | TD : 6 | TP : 0.0 | Autonomie : 0.0 | BE : 0.0 | Projet : 0.0 | Langue du cours : FR

Objectifs de la formation

Comprendre et construire des modèles économiques adaptés à un projet. Comment transformer une idée en création de valeur. Savoir expliciter quelle offre va apporter à un segment de clients déterminé une valeur pour laquelle ils seront prêts à payer. Savoir organiser les processus et les partenaires permettant de produire l'offre. Comprendre la dimension financière de la création d'activité ou d'entreprise. Savoir présenter des scénarii financiers crédibles

Mots-clés : modèles économiques, business canevas, proposition de valeur, compte de résultat, tableau de financement, prévisions financières

Programme

Modèles économiques : types, modèles et méthodes.
Etudes de marché
Design d'une proposition de valeur et de son modèle économique.
Etablir des projections financières, fondamentaux de la finance entrepreneuriale
Introduction au business plan

Compétences

- Savoir définir une proposition de valeur adaptée à un segment de marché
- Etablir les projections de revenus et flux financiers
- Evaluer des risques financiers

Travail en autonomie

Objectifs : Cette activité n'est pas concernée par des activités d'autonomie cadrées en dehors du travail personnel.

Méthodes : Cette activité n'est pas concernée par des activités d'autonomie cadrées en dehors du travail personnel.

Bibliographie

Alexander Osteralder, *BUSINESS MODEL NOUVELLE GÉNÉRATION : UN GUIDE POUR VISIONNAIRES, RÉVOLUTIONNAIRES ET CHALLENGERS*, Pearson, 2011
Philippe Silberzahn *EFFECTUATION : LES PRINCIPES DE L'ENTREPRENEURIAT POUR TOUS*, Pearson, 2014
Carlier F. *RÉUSSIR SON PREMIER BUSINESS PLAN*, Studyrama, 2015

Contrôle des connaissances

Evaluation sur le projet, présentation orale et rapport