

## Friteam

8 boulevard des chênes  
13009 Marseille  
Email: [muriel.villain@friteam.fr](mailto:muriel.villain@friteam.fr)  
Tel: 06.11.65.38.94



# Créer sa carte stratégique et déterminer son business model

*Clarifier sa stratégie d'entreprise. Construire sa vision et la création de valeurs pour ses clients avec méthode. Identifier les facteurs clés de succès de son projet. Déterminer les interactions avec son éco-système.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des apprenants

- Chef d'entreprise
- Créateur d'entreprise
- Directeur d'association

### Prérequis

- Avoir un projet entrepreneurial ou associatif
- ou diriger une organisation

### Accessibilité et délais d'accès

Visioconférence  
3 semaines

### Qualité et indicateurs de résultats

- Taux de satisfaction : 93%
- Taux de retour des enquêtes : 100%
- Taux d'interruption en cours de prestation : 0%

## Objectifs pédagogiques

- Construire sa vision et la mission
- Identifier son écosystème
- Créer son business model canva
- Concevoir et piloter

## Contenu de la formation

- Etape 1 : CONSTRUIRE LA VISION ET LA MISSION DE LA START UP - OUTIL VMAR
  - Construire sa vision
  - Formaliser sa mission
  - Quelle valeur unique propose mon projet
- Etape 2 : IDENTIFIER SON ÉCOSYSTÈME
  - Écosystème externe
  - Écosystème interne
- Etape 3 : CRÉER SA CARTE STRATÉGIQUE - OUTIL BSC
  - Bénéfices financiers : Ce que l'on apporte aux actionnaires impact client : Ce qu'attendent les clients

Friteam | 8 boulevard des chênes Marseille 13009 | Numéro SIRET: 81165418500032 |  
Numéro de déclaration d'activité: 93131623813 (auprès du préfet de région de: Provence Alpes Côte d'Azur)  
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

# Friteam

8 boulevard des chênes  
13009 Marseille  
Email: [muriel.villain@friteam.fr](mailto:muriel.villain@friteam.fr)  
Tel: 06.11.65.38.94



- Processus clés : Quels sont les processus internes dans lesquels nous devons exceller pour réussir ?
- Capacités stratégiques : comment optimiser notre capacité à nous ajuster ?
- Étape 4 : CONCEVOIR ET PILOTER SON BUSINESS MODEL - OUTIL BUSINESS MODEL CANVA
  - Concevoir Situer les différentes parties prenantes du projet
  - Valider Présenter et son projet de façon ordonnée
  - Piloter Acquérir une démarche prospective pour faire évoluer son business model Identifier les flux et avoir une première évaluation de leurs impacts

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : 2600.00