

FICHE TECHNIQUE DE FORMATION

THEME 1 : « Stratégie de mobilisation des ressources financières ».

Date : Du mardi 06 au mercredi 07 septembre 2022

Masse horaire : 12 heures

Plage d'animation : 08h30 à 14h30

Lieu : Azalaï Hôtel de la plage (Cotonou)

Commodités et autres dispositions : Pause-café, dispositions de sécurité sanitaire, document de participants, Attestation de participation.

Public cible :

- Entrepreneur-e-s,
- Chef(fe)s d'entreprises

OBJECTIFS DE FORMATION

Objectif général :

La formation vise à outiller les entrepreneurs, chefs d'entreprises à maîtriser différentes stratégies de mobilisation de ressources financières pour le développement de leur entreprise et le lancement de nouvelles initiatives ou de nouveaux produits.

Objectifs Spécifiques d'Apprentissage :

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

- Expliquer la notion de mobilisation de ressources,
- Mieux comprendre l'écosystème de l'entrepreneuriat au Bénin,
- Décrire les différentes techniques de mobilisation de ressources financières,
- Mieux se préparer techniquement et moralement pour aborder les structures de financements et investisseurs.

CONTENU ANDRAGOGIQUE

NOTE INTRODUCTIVE

MODULE 1 : La mobilisation de ressources financières et ses préalables

Séquence 1 : Qu'est-ce que la mobilisation de ressources ou encore la recherche de financement ?

Séquence 2 : Pourquoi mobiliser des ressources ?

Séquence 3 : Quelles sont les exigences de la recherche de financement ?

Séquence 4 : Quels sont les préalables à la mobilisation de ressources financières ?

Synthèse : études de cas et partage d'expériences sous forme de discussions structurées.

MODULE 2 : Les différentes stratégies de mobilisation de ressources

Séquence 1 : La stratégie interne et le financement participatif

Séquence 2 : Les concours, appels à candidature et autres

Séquence 3 : Les institutions financières et bancaires, les fonds et groupes d'investisseurs

Séquence 4 : Les évènements

Synthèse : études de cas et partage d'expériences sous forme de discussions structurées.

MODULE 3 : l'Art de convaincre : préparer et réussir son pitch

Séquence 1 : Qu'est-ce qu'un pitch et pourquoi un pitch est-il important ?

Séquence 2 : Les différents types de pitch ?

Séquence 3 : Comment rédiger un bon pitch desk qui accroche ?

Séquence 4 : Réussir son pitch

Synthèse : études de cas et partage d'expériences sous forme de discussions structurées.

METHODES ET SUPPORTS ANDRAGOGIQUES

METHODES ANDRAGOGIQUES

- brainstorming ;
- exercices individuels et collectifs d'application ;
- études de cas.
- partage d'expériences sous forme de discussions structurées.

SUPPORTS ANDRAGOGIQUES

- document du participant (à remettre en fin de formation).
- projection PowerPoint.

MODE D'EVALUATION

- évaluation formative sous forme de revue journalière ;
- évaluation finale.

SOCIETE GENERALE DE FORMATION

RESIDENCE BOUSSARI Loukmane Lot 523 Saint Michel, Cotonou (Bénin)

09 BP 290 ST MICHEL Tél. + (229) 21 32 77 78 / 91222202/ 97221985

Email : sgfconseils@yahoo.fr Site web : www.sgfconseils.com