

<u>Intitulé :</u>	F2 _ LES FONDAMENTAUX DE L'ENTREE EN RELATION AVEC DES INVESTISSEURS EN CAPITAL (1/2 j)
<u>Public visé</u>	Dirigeant de société en croissance, créateur de start-up, repreneur d'entreprise...
<u>Pré-requis :</u>	Avoir identifier ses besoins de financement
<u>Objectifs pédagogique :</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Comprendre la logique d'intervention des capitaux investisseurs2. Qualifier ses besoins financiers (capital, fonds assimilés et dettes)3. Rédiger un dossier de présentation de son entreprise
<u>Compétences visées:</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Améliorer le profil financier de la société.2. Faciliter la prise de contact avec les capitaux investisseurs.
<u>Déroulé de la formation :</u>	Introduction à la formation <ol style="list-style-type: none">1. L'environnement du financement des entreprises2. Comprendre la logique d'intervention des capitaux investisseurs3. Méthodologie de rédaction d'un business plan orienté capitaux investisseurs.4. A qui adresser son business plan, le timing d'une opération5. Cas pratiques. Conclusion
<u>Moyens pédagogiques Techniques et d'encadrement :</u>	Apports théoriques, échange d'expérience, cas pratiques. Support de business plan Consultant formateur spécialisé dans la recherche de financement
<u>Organisation :</u>	Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.
<u>Effectif :</u>	à partir de 2
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.
<u>Durée :</u>	½ journée (option pour ½ journée supplémentaire)