



A propos de nous

Notre centre de formation dispose des programmes parfaits pour répondre aux besoins de formation de votre équipe. Choisissez parmi les options de coaching individuel, de coaching d'équipe, de codéveloppement et de formation personnalisée.

Business Model CANVAS

La formation sur le BMC permet aux entrepreneurs et aux professionnels d'apprendre à concevoir, évaluer et itérer sur des modèles économiques solides. Elle offre une méthodologie visuelle et collaborative pour comprendre et communiquer efficacement le fonctionnement d'une entreprise, en identifiant les sources de valeur et les opportunités de croissance.



Pour plus d'informations :

 +216 29.190.170

 www.coachiniinternational.tn

 info@coachiniinternational.tn

 Menzah 5



**EMBRACING PERSPECTIVES
&
SHAPING CHANGE**

1 Introduction au Business Model Canvas

Introduction au Business Model Canvas et acquisition des compétences pour analyser, remplir et comprendre les différents éléments clés d'un modèle économique.

Résultats attendus :

- ✓ Compréhension approfondie du Business Model Canvas.
- ✓ Capacité à analyser et à identifier les différents éléments clés d'un modèle économique.
- ✓ Connaissance des techniques de remplissage et de mise à jour du BMC.
- ✓ **2 jours**

Compétences acquises :



Compréhension du BMC



Adaptation et optimisation du BMC



Analyse des modèles économiques



FUTURING HUBS

Cabinet de formations et de coaching



"Un bon Business Model Canvas est comme une carte au trésor qui guide l'entreprise vers le succès." -
Alexander Osterwalder

2 Optimisation et adaptation du Business Model Canvas

Approfondissement des compétences en optimisation et adaptation du Business Model Canvas pour explorer de nouvelles opportunités commerciales et prendre des décisions stratégiques basées sur les changements du marché.

Résultats attendus :

- ✓ Capacité à optimiser et à adapter le Business Model Canvas en fonction des changements du marché.
- ✓ Maîtrise des techniques de pivot stratégique pour explorer de nouvelles opportunités commerciales.
- ✓ **2 jours**

Compétences acquises :



Exploration de nouvelles opportunités commerciales



Prise de décisions stratégiques basées sur le BMC