



Masterclass Certifiante

DEVENEZ EXPERT ET COACH EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Programme de formation





QUI SOMMES-NOUS?

Créé en 2019, l'Institut Polytechnique et Numérique Kongo (IPNK SARL) est l'école du numérique et de l'entrepreneuriat en RDC, engagée à former les talents qui bâtiront l'avenir.

Reconnue légalement (RCCM : CD/KNG/RCCM/25-B-00471, IDNAT : 01-H5300-N61676G), IPNK conçoit et dispense des formations professionnelles, continues et initiales alliant savoir-faire technique et esprit d'entreprise.

Notre mission : développer le capital humain et ouvrir de nouvelles perspectives entrepreneuriales pour nos apprenants, en les préparant à créer, développer et pérenniser leurs projets.



DEVENEZ EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Découvrez la Masterclass « Devenir Expert en Montage de Business Plans », une formation certifiante, pratique et interactive, conçue pour vous apprendre à bâtir des Business Plans solides, bancables et convaincants. En 30 jours, maîtrisez les outils, la rédaction et le pitch pour transformer vos idées en projets viables et bancables.

La formation étant orientée vers une expertise de Coach, elle est hautement pratique et intense. Chaque module comprend des travaux dirigés et des exercices concrets. Il est donc essentiel d'évoluer pas à pas, sans accumuler les travaux pratiques non réalisés, afin de tirer pleinement profit du programme et progresser efficacement vers la maîtrise du montage de Business Plans.



POURQUOI CETTE FORMATION EST INCONTOURNABLE ?

Dans un monde où les investisseurs et financeurs exigent des Business Plans clairs, convaincants et viables, cette Masterclass vous propulse au rang d'expert recherché.

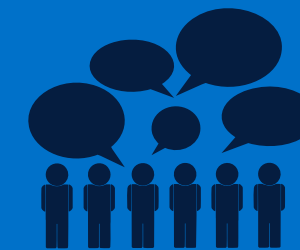
01 Certification légalement reconnue



02 Outil professionnel inclus : Excel Business Plan Calculator (EBPC)



03 Compétences monétisables dès la fin de la formation



CONTENU DE LA FORMATION

**MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN
MONTAGE DE BUSINESS PLANS**

**MODULE 2 : MONÉTISER ET VENDRE SON
EXPERTISE**

MODULE 3 : ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

PARTIE 1

- Les fondamentaux et le vocabulaire clé
- Importance stratégique du Business Plan (investisseurs, banques, incubateurs)
- Structure universelle d'un Business Plan gagnant
- Analyse comparative des canevas existants : avantages et limites
- Choisir le format adapté : création, levée de fonds, lancement produit, restructuration, liquidation
- Maîtriser le Business Model Canevas et ses variantes
- Identifier et intégrer les bonnes sources de financement



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

PARTIE 2

- Application pratique avec Excel Business Plan Calculator (EBPC)
- Techniques de rédaction percutantes et storytelling
- Check-list d'auto-évaluation
- Initiation au pitch face aux investisseurs



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Vidéo 1: Devenir Expert en Montage de Business Plans

Découvrez la Masterclass « Devenir Expert en Montage de Business Plans », une formation certifiante, pratique et interactive, conçue pour vous apprendre à bâtir des Business Plans solides, bancables et convaincants.

En 30 jours, maîtrisez les outils, la rédaction et le pitch pour transformer vos idées en projets viables et bancables.



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Vidéo 2: Prise en main de l'outil Excel Business Plan Calculator

L'EBPC (Excel Business Plan Calculator) est un outil intelligent et automatisé sous Excel, conçu pour simplifier l'élaboration du plan financier d'un Business Plan.

Il permet de calculer rapidement le chiffre d'affaires prévisionnel, les charges, les investissements, le besoin en fonds de roulement et la rentabilité, tout en générant des tableaux et graphiques clairs.

Un véritable gain de temps pour les entrepreneurs, coachs et consultants qui veulent produire des prévisions financières fiables, professionnelles et prêtes à présenter aux investisseurs ou banques.



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Vidéo 3: Les fondamentaux et le vocabulaire clé

Dans ce module, vous découvrirez les notions de base et les termes financiers indispensables pour comprendre, rédiger et défendre un Business Plan. Un langage simple et commun pour mieux communiquer avec investisseurs, banquiers et partenaires.



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Vidéo 4: Structure d'un Business Plan

Dans ce module, vous découvrirez les chapitres incontournables d'un plan solide, clair et crédible.

Vidéo 5: Maîtriser le Business Model Canevas et ses variantes

Ce module vous initie aux 9 blocs du Business Model Canvas et à leurs applications concrètes. Vous apprendrez à structurer visuellement un modèle économique clair, flexible et adapté aux réalités de votre projet.



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Vidéo 6: Application pratique avec Excel Business Plan Calculator (EBPC).

Découvrez comment utiliser l'outil EBPC pour construire rapidement vos prévisions financières. De la saisie des données de base jusqu'à l'analyse des résultats (CA, charges, bénéfices...), vous apprendrez à transformer vos idées en chiffres concrets et en tableaux financiers clairs et professionnels.

Vidéo 7: Techniques de rédaction percutantes assistées par l'IA

Apprenez à structurer et rédiger un Business Plan clair, convaincant et professionnel en utilisant l'intelligence artificielle comme assistant d'écriture. Transformez vos données en un document fluide et percutant, adapté aux investisseurs et partenaires.



MODULE 1 : DEVENIR UN EXPERT EN MONTAGE DE BUSINESS PLANS

Vidéo 8 : Check-list d'auto-évaluation

Maîtrisez une grille de vérification pratique pour contrôler la qualité et la cohérence de votre Business Plan avant toute présentation. Cette étape vous permet de corriger les faiblesses et de garantir un document complet, clair et convaincant.

Vidéo 9 : Initiation au pitch face aux investisseurs

Apprenez à présenter votre projet en quelques minutes de façon claire, captivante et convaincante. Découvrez les clés d'un pitch réussi : structuration du message, gestion du temps, langage du corps et réponses aux questions des investisseurs.



MODULE 2 : MONÉTISER ET VENDRE SON EXPERTISE

- Comprendre les besoins et profils de clients
- Méthodes de tarification efficaces (projet, horaire, secteur, urgence)
- Négocier et sécuriser ses contrats (clauses clés incluses)
- Organisation optimale avec ou sans équipe
- Pack de livrables professionnels
- Outils digitaux pour automatiser et gagner du temps



MODULE 2 : MONÉTISER ET VENDRE SON EXPERTISE

Vidéo 10 : Comprendre les besoins et profils de clients

Découvrez comment analyser les attentes des porteurs de projets et identifier différents profils de clients. Cette leçon vous aide à adapter votre offre de montage de Business Plans afin de répondre précisément aux besoins et créer plus de valeur.

Vidéo 11 : Méthodes de tarification efficaces (projet, horaire, secteur, urgence)

Apprenez à fixer vos prix de manière professionnelle selon différents critères : au projet, à l'heure, selon le secteur d'activité ou encore en fonction de l'urgence. Cette approche vous permettra de valoriser justement votre expertise et d'optimiser vos revenus.



MODULE 2 : MONÉTISER ET VENDRE SON EXPERTISE

Vidéo 12 : Pack de livrables professionnels

Apprenez à préparer et livrer un ensemble complet de documents professionnels : Business Plan structuré, prévisionnel financier au format Excel, présentation PowerPoint et annexes. Offrez à vos clients un rendu clair, cohérent et prêt à convaincre investisseurs et partenaires.

Vidéo 13 : Outils digitaux pour automatiser et gagner du temps

Découvrez les meilleurs outils numériques pour simplifier vos tâches répétitives, accélérer la rédaction et fiabiliser vos calculs financiers. Automatisez vos processus afin de vous concentrer sur l'essentiel : la stratégie et la valeur ajoutée de vos Business Plans.



MODULE 2 : MONÉTISER ET VENDRE SON EXPERTISE

Vidéo 14 : Négocier et sécuriser ses contrats (clauses clés incluses).

Maîtrisez l'art de la négociation et sécurisez vos prestations grâce à des contrats clairs et solides. Découvrez les clauses essentielles (délai, paiement, confidentialité, propriété intellectuelle...) pour protéger vos intérêts et instaurer une relation de confiance avec vos clients.

Vidéo 15 : Organisation optimale avec ou sans équipe

Découvrez comment structurer efficacement votre travail que vous soyez seul ou entouré de collaborateurs. Cette leçon vous apporte des méthodes simples pour gérer le temps, répartir les tâches et garantir la qualité des livrables dans vos missions de Business Plan.



MODULE 2 : MONÉTISER ET VENDRE SON EXPERTISE

Vidéo 16 : Valeurs clés du consultant Business Plan

Explorez les principes fondamentaux qui guident tout consultant sérieux : intégrité, confidentialité, objectivité, respect des délais et orientation résultats. Ces valeurs constituent la base de la confiance avec vos clients et la crédibilité de votre expertise.

Vidéo 17 : Confidentialité et protection intellectuelle

Apprenez à protéger les informations sensibles de vos clients et à respecter la propriété intellectuelle. Découvrez les bonnes pratiques et clauses essentielles pour sécuriser vos échanges, préserver vos droits et instaurer un climat de confiance durable.

MODULE 3 : ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE

- Valeurs clés du consultant Business Plan
- Confidentialité et protection intellectuelle
- Normes professionnelles et obligations légales

MODULE 3 : ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE



Vidéo 18 : Valeurs clés du consultant Business Plan

Explorez les principes fondamentaux qui guident tout consultant sérieux : intégrité, confidentialité, objectivité, respect des délais et orientation résultats. Ces valeurs constituent la base de la confiance avec vos clients et la crédibilité de votre expertise.

Vidéo 19 : Confidentialité et protection intellectuelle

Apprenez à protéger les informations sensibles de vos clients et à respecter la propriété intellectuelle. Découvrez les bonnes pratiques et clauses essentielles pour sécuriser vos échanges, préserver vos droits et instaurer un climat de confiance durable.

Vidéo 20 : Normes professionnelles et obligations légales

Découvrez les règles déontologiques, standards de qualité et obligations légales qui encadrent la prestation de services en montage de Business Plans. Ce module vous aide à exercer votre activité en toute conformité et à renforcer votre crédibilité professionnelle.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

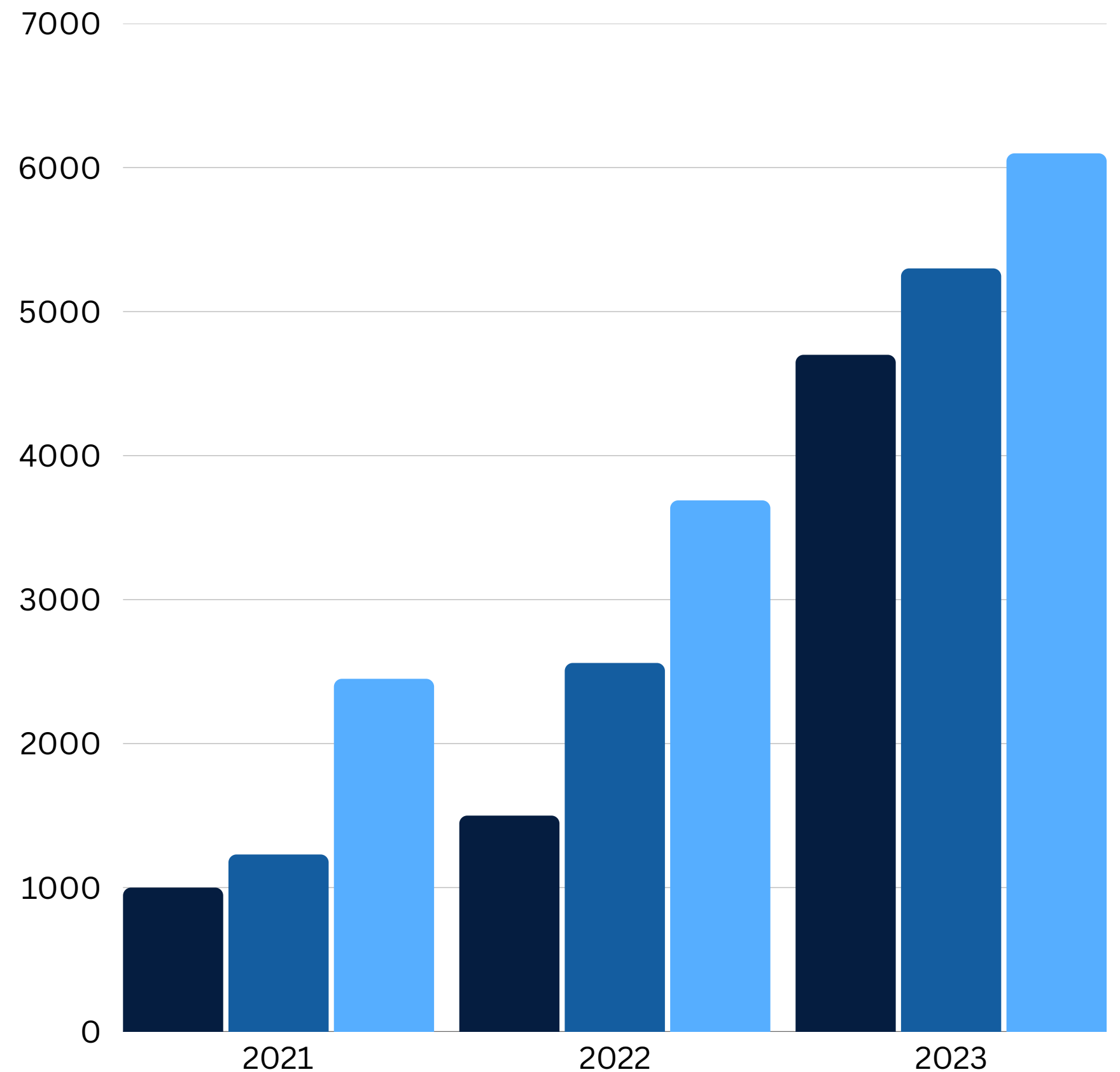
- Études de cas réels
- Exercices pratiques à chaque module
- Simulation d'entretien avec investisseur
- Feedback personnalisé sur votre Business Plan

CLÔTURE ET CERTIFICATION

- Soutenance individuelle par vidéo préenregistrée
- Test écrit + pratique
- Certification Coach Certifié – Expert en Montage de Business Plans par IPNK Academy

Bénéfices immédiats

- Indépendance & Rentabilité : Offrez vos services dès la fin de la formation
- Outil clé en main (EBPC) inclus
- Certification valorisable sur le marché



Infos pratiques



- Durée : 1 mois
- Format : Direct + vidéos tutoriels pour la pratique
- Prérequis: Utilisation professionnelle de Ms Word et Ms Excel
- Avoir un PC
- Condition d'admission :
 1. Frais d'inscription: 6\$ donnant accès au téléchargement de la version pro d'EBPC et ressources associées
 2. Frais de formation: 29\$ (à payer dans les 15 jours de la formation).



contact@ipnkacademy.com



+243814770658

