



Communiquer et négocier avec son banquier

Durée : 2 journées (14 heures)

Profil des participants

Gérant de PME, Créateur d'entreprise, Chef d'entreprise, artisan, commerçant, DAF, Contrôleur de gestion, Comptable, Trésorier, toute personne en charge de la comptabilité ou de la gestion de la trésorerie.

Pré-requis : Gérer la comptabilité ou la trésorerie

Le + Méthode pédagogique

La formation repose sur une alternance entre les apports méthodologiques et des exercices pratiques, des exercices de synthèses, ateliers individuels et collectifs.

Echanges d'expérience.

Remise d'un support de cours.

Animateur

Consultant formateur. Expert juridique et finance.
DESS Droit des affaires.

Modalités d'évaluation

Attestation individuelle de formation avec évaluation des acquis.

Evaluation de la satisfaction et des acquis des participants.

Retour d'expérience de l'intervenant pour une organisation apprenante.



L'essentiel

Réf. : PMETC5

Tarif : 700€ HT

Pauses incluses

Calendrier 2019 : Nous consulter

Lieu : CAPIFORMA

1 Rue Marie Curie - Europarc 31520
Ramonville Saint Agne

Horaires : 08h30-12h00/13h30-17h00

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Connaître les principes du fonctionnement bancaire et de principaux financements accessibles aux entreprises
- ➔ Savoir orienter son choix parmi les différents types de financement, être en mesure de présenter de façon convaincante son projet à son interlocuteur
- ➔ Savoir gérer la mise en place et le suivi du crédit, ainsi que les éventuels incidents.

PROGRAMME

Connaître le cadre bancaire

La banque et son organisation ; le rôle du conseiller bancaire dans l'organisation

Droit et obligations de l'entreprise vis-à-vis du banquier

Le cadre réglementaire de la banque et ses conséquences : KYC, Bâle 2, soutien abusif...

La notion de risque en matière bancaire

Le Code FBF, une garantie pour les PME

Les produits bancaires à destination des entreprises

Solutions de financement court terme

Solutions de financement moyen/long terme

Les garanties et suretés attachés au financement

Atelier pratique : Arbitrer entre les différentes solutions sous l'angle avantage/inconvénient

Présenter un business plan convaincant

Présenter son entreprise et sa stratégie

Les fondamentaux du business plan

Utiliser l'analyse financière comme support de votre argumentation

Les documents fondamentaux et leur usage en négociation : Bilan, compte de résultat, plan de financement, BFR,...

Atelier pratique : Rédiger une argumentation sur la base d'une analyse financière simplifiée

Préparer votre rendez-vous : quel dossier complémentaire constituer ?

Traiter les objections

Atelier pratique : Faire face aux objections les plus fréquentes

Exercice de synthèse : Constitution du dossier à présenter à la banque

Le positionnement du banquier sur votre demande

Les critères pris en compte

La cotation BDF

Les Modalités du prêt consenti : Taux, échéances, assurances, garanties

Atelier pratique : Négocier sur les modalités

Les situations de blocage et les pistes à explorer : pool bancaire et multibancarisation, le rôle de la médiation du Crédit

Quelles pistes en cas de difficultés à rembourser ses emprunts ?

Atelier pratique : Préparer la négociation d'un rééchelonnement