

CPT-28

MIEUX NEGOCIER UN EMPRUNT BANCAIRE/UNE DEMANDE DE FINANCEMENT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Maîtriser les spécificités comptables du haut et du bas de bilan
- Tirer des enseignements créateurs de valeur en termes de demande de financement

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Haut et bas de bilan : les grands équilibres et les opérations de financement**
 - ✓ Analyse financière d'un haut de bilan : aspects fondamentaux
 - ✓ Retour sur les notions d'investissement et de financement
 - ✓ Bas de bilan : caractéristiques et financement
- **L'optimisation de l'emprunt : maîtriser les points essentiels de la relation bancaire**
 - ✓ Cotation des entreprises : quelques éléments de compréhension
 - ✓ La banque : s'informer sur ses attentes et les outils utilisés
 - ✓ Construire un dossier de financement : taux, commissions, garanties, assurances
- **Optimiser la négociation de son emprunt avec la banque**
 - ✓ Négocier les points essentiels : taux, garanties, assurances, cautions
 - ✓ Prendre connaissance des éléments essentiels d'une renégociation des conditions bancaires

PUBLIC CIBLE :

- Directeurs financiers
- Assistant directeur financier
- Assistant de gestion
- Auto évaluation préalable en amont de la formation
- Évaluation des acquis en fin de formation

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant avec une longue expérience