

GEE-08

NEGOCIER AVEC LES BANQUES, POUR PME ET TPE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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

- Maîtriser des techniques de négociation propres à la relation bancaire
- Appréhender les différents services offerts par une banque pour une entreprise
- Optimiser sa relation avec sa banque

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Connaître les "classiques" de la négociation banque-entreprise**
 - ✓ Mieux appréhender la convention de compte bancaire professionnel.
 - ✓ Découvrir les solutions de financement des investissements proposées par les établissements de crédit.
 - ✓ Financer le cycle d'exploitation grâce aux concours bancaires.
 - ✓ Choisir le produit bancaire adapté à sa situation : crédit-bail, prêt échéance ou mobilisation de créance...
- **Comprendre le point de vue du banquier**
 - ✓ Appréhender le modèle économique d'un établissement de crédit.
 - ✓ Connaître les risques auxquels un banquier s'expose en vous accordant sa confiance.
 - ✓ Découvrir sur quelles informations la banque se base pour évaluer votre entreprise.
- **S'investir dans la relation banque-entreprise**
 - ✓ Initier la relation avec un nouveau partenaire bancaire.
 - ✓ Incarner une relation humaine et l'entretenir, aller au-delà des échanges dématérialisés avec la banque.
 - ✓ Anticiper la communication des informations financières qui intéressent votre banquier.

- **Négocier un financement ou un service**

- ✓ Préparer un argumentaire percutant pour convaincre votre conseiller bancaire.
- ✓ Solliciter une simulation de prêt à l'investissement ou de crédit-bail de la part d'un établissement de crédit.
- ✓ Négocier une solution de financement court terme avec la banque : ligne de crédit, escompte, affacturage...
- ✓ Savoir mettre en concurrence différentes offres bancaires.
- ✓ Négocier des facilités bancaires supplémentaires : taux, frais et assurances...

PUBLIC CIBLE :

- Dirigeants d'entreprise,
- Responsables administratifs et financiers,
- Responsables comptables.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé