

GÉRER

Développer une relation de **CONFIANCE AVEC SA** **BANQUE**

PROGRAMME

Présentation synthétique du panorama bancaire français

- Les réseaux privés, les réseaux mutualistes
- Les néo-banques

Organisation interne et circuit de décision des banques

- Processus d'ouverture des comptes, documentation demandée
- Contraintes réglementaires et processus de vérifications internes

Comment entretenir et développer une relation de long terme avec sa banque

- Communication et transmissions régulières d'informations chiffrées et d'explications
- Entretiens et contacts fréquents avec son Chargé d'affaires

Les éléments incontournables des demandes de financement

- Bilan, Business Plan, plan de financement, plan de trésorerie, prévisionnels
- Explication des principaux ratios
- Les systèmes de notation

Les marges de négociations

- Rester à l'écoute du marché et de la concurrence,
- Comprendre l'articulation des commissions et des taux



Public

- Créateurs/ repreneurs d'entreprises en recherche de banque pour l'ouverture d'un compte ou de financement

Prérequis

- Avoir une idée claire de son projet et être en mesure de fournir un Business Plan



Objectifs

- Savoir communiquer régulièrement en rassurant son banquier
- Bien connaître les éléments dont votre banque a besoin pour vous accompagner
- Comprendre la logique interne et les contraintes des banques



Durée

- 1 demi-journée

Délais d'accès à la formation

Inferieur à 2 semaines sous réserve que les conditions soient validées

Handicap

Notre référent handicap, Christophe Brimmel apporte des solutions entreprendre.handicap@bge-parif.com

Formateurs

Consulter notre site internet



Modalités d'évaluation

- Quizz court
- Évaluation de la formation par les participants
- Évaluation de présence et attestation de compétences