

OPTIMISER LA RELATION BANQUE ENTREPRISE

Dates : entrées et sorties permanentes (Session garantie à partir d'1 stagiaire)

2 jours (14 heures)

Lieu : Bordeaux

OBJECTIFS OPERATIONNELS ET EVALUABLES

Rendre lisible et compréhensible son modèle économique, le traduire en un prévisionnel comptable clair.
Transformer le prévisionnel comptable en un prévisionnel de trésorerie
Entretenir une relation constructive dans la durée avec son partenaire financier

Public

Toute personne amenée à négocier avec sa banque

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Prix inter : 1200.00 € HT (1440.00€ TTC)

A distance : 1200.00 € HT (1440.00€ TTC)

Prix intra : nous consulter

Financement : nous consulter

PROGRAMME

Apprendre à connaître son interlocuteur et anticiper ses attentes

Conseiller bancaire, comprendre le métier et appréhender les faces cachées
Resituer mon interlocuteur dans son rôle et son périmètre d'intervention
Lui donner envie d'argumenter et de défendre mon dossier auprès de sa direction
La notion de caution

Préparer son dossier bancaire

De quoi s'agit-il et pourquoi c'est important
Le rendre cohérent avec sa surface financière
Calculer correctement ses facilités de caisse pour effectuer une demande à bon escient
Mettre en avant la progression de son entreprise
Rendre lisible et compréhensible son modèle économique, le traduire en un prévisionnel comptable clair

Soigner sa proposition de valeur

Qu'apporte-t-on au marché et qu'est-ce que l'on espère en retirer ?
Assurer une bonne cohérence avec le compte de résultat prévisionnel

Le prévisionnel de trésorerie : un outil de diagnostic

Situer la place de la trésorerie dans le fonctionnement de l'entreprise.

Comprendre les différences entre comptabilité et suivi de trésorerie.

MODALITES DE LA FORMATION

MODALITES D'ENTREE EN FORMATION

- ✓ RDV préalable pour définir les besoins, le planning et les modalités de formation
- ✓ Délai d'accès : 15 jours en moyenne avant le début de formation; inscription au plus tôt 6 mois avant le démarrage au plus tard 3 jours avant le début d'une formation confirmée.

MODALITES D'ACCUEIL ET MOYENS TECHNIQUES

- ✓ Formation en présentiel ([consulter le livret d'accueil](#))
- ✓ Formation à distance ([consulter](#))
- ✓ = # O participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Yosadi peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap (Réfèrent : Ingrid Wolff Email : ingrid.wolff@yosadi.com)

MODALITES PEDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un(e) formateur (trice) expert de la thématique et une équipe pédagogique en support pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs : études de cas, cas pratiques, mises en situation

Ressources pédagogiques :

Un support de formation est remis en fin de formation au stagiaire

MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des connaissances : quiz

Validation des acquis : corrigés des études de cas et cas pratiques, debriefing individuel des mises en situation

Vérification du transfert opérationnel des acquis –questionnaire à J+3 mois