



Intitulé du programme de formation

3211414 - négocier avec sa banque et autres prêteurs pour de meilleures conditions

Programme de formation professionnelle

Intitulé complet :

Savoir négocier avec sa banque et autres prêteurs ou fournisseurs pour obtenir les meilleures conditions - un plus pour vos entreprises

Eligible pour les cartes d'agents ou habilitations de négociateurs immobiliers selon les Décrets n° 2015-1090 du 28 août 2015, n° 2016-173 du 18 février 2016 et n° 2020-1259 du 14 octobre 2020 relatifs à la formation obligatoire des personnels des agences immobilières

Objectifs :

Il permet aux participants de :

- mieux connaître et utiliser les règles du jeu des banques ou des fournisseurs
- comprendre leurs attentes en termes de transparence et de garanties
- être capable de négocier en mettant en valeur ses atouts et en expliquant les points de progrès

Pré - requis : Aucun

Public visé :

Ce stage est destiné aux dirigeants d'entreprise, gestionnaires d'agence ou commerciaux désireux de comprendre ou participer aux enjeux financiers de leur établissement

La Durée : 14 h

Programme et déroulement de la formation

J 1 - Responsabilités civile, contractuelle, pénale

PARTIE 1 : La responsabilité civile délictuelle

Partie 1 – Mieux connaître prêteur ou fournisseur

SQ01 : Connaître les conditions et l'environnement du banquier

1.1 – Organisation bancaire & délégation de pouvoirs

1.1.1 - Comment réagit votre banquier

1.1.2 - Ce qu'attend votre banquier

SQ01.2 – Les Opérations bancaires principales

1.2.1 - Comptes - 1.2.2 - Services - 1.2.3 – Placements - 1.2.4 - Prêts

1.2.5 - Leasing

Question : Tout est – il négociable - **Durée 3H ½ Cumul Idem**

SQ02 : Analyser bilan et résultats mais savoir les commenter

2.1 – la présentation du compte de résultat -

2.1.1 - Analyse des comptes de résultats 2.1.2 - Analyse des charges et de la rentabilité

2.2 – le Bilan –

2.2.1 - Actif - 2.2.2 – Passif - 2.2.3 - L'analyse du Bilan 2.2.4 Zoom sur le crédit management

Question : Etes-vous prêt à commenter vos résultats

Durée 3 H ½ – Cumul 7 H

Partie 2 - Intéresser vos interlocuteurs à vos projets

Chapitre 3 : Diagnostic lié à l'analyse stratégique « forces – faiblesses »

3.1 - la démarche diagnostic - 3.1.1 – Symptômes - 3.1.2 - Analyse de situations

3.2 – Evaluation du niveau de difficultés - 3.3 - Estimation des difficultés à surmonter

Durée 3 H ½ Cumul 10 H ½

3.4 – Apprécier la stratégie

3.4.1 – Apprécier la pertinence de la stratégie - 3.4.2 - Apprécier le contexte économique

3.4.3 – l'adéquation du produit à son marché - 3.4.4 - processus de production/commercialisation

3..5 - Exercice pour utiliser la prédictivité

Question : Etes-vous prêt à rencontrer votre interlocuteur bancaire ou fournisseur ?

Réexamen des réponses au test d'entrée - Conclusion : vous avez tout pour réussir.

Durée 3 H ½ Cumul 14H sur 2 journées

Modalités :

Présentiel, distanciel, mixte : le déroulement suit un chemin incitant le stagiaire à mobiliser et améliorer ses compétences et connaissances. Il est évalué tout au long de la formation et encadré

Nombre de participants : De 1 à 10

Lieu de formation : National ou intra

Délai d'accès à la formation : - Via un financement Entreprise : le délai d'instruction est en général de 15 jours - Via un financement sur fonds propres : la formation est accessible dès la prochaine session disponible

Méthodologie : Entretien en face à face physique ou en Visio formation ; Exercices pratiques

Les moyens pédagogiques :

Présentiel, distanciel, mixte : le déroulement suit un chemin incitant le stagiaire à mobiliser et améliorer ses compétences et connaissances. Il est évalué tout au long de la formation et encadré. La durée est constatée avec des relevés de connexion ou des feuilles d'émargement. Les tests sont contrôlés et jalonnent la formation.

Supports : Webographie, Bibliographie, Documents PDF réglementaires ou légaux

Evaluation de la formation : Evaluation à chaud dès la fin de session ; Evaluation à froid 1 mois après la fin de la session

Suivi des stagiaires : Feuilles d'émargements par demi-journée, numérisées pour le distanciel - Attestation de suivi de formation -- Certificat de formation

Personnes en situation de handicap : Nous consulter pour examiner avec notre référent handicap les modalités d'adaptation et d'orientation possibles.

Personnalisation de la formation : Fiche d'inscription -Recueil des besoins et des attentes -Parcours de formation adapté

Coût : Tarif présentiel/Visio : euros nets par jour et par personne, selon la grille publiée pour la formation concernée sur le site au jour d'inscription et confirmée sur le devis et/ou la convention éditée

Contact : Inscription en ligne sur www.france-formation.com Ou mail à contact@france-formation.com ; Ou Tel au 09 50 70 65 91 (messagerie)

Mise à jour le 15/06/2023

