



Banque - TPE/PME

Les clés d'une relation confiante et efficace

OBJECTIFS

- Appréhender l'environnement bancaire
- Comprendre le processus des décisions bancaires

PRE-REQUIS

- Connaissance de l'entreprise ou des associations

PUBLIC

- Chefs d'entreprise TPE/PME
- Artisans, Commerçants, Agriculteurs

DUREE

- 1 journée

PERIODE

- 4 décembre 2013

MODALITES

- 7 heures de cours
- 8H30-12H30 / 14H-17H

TARIF

- 500 €

CONTENU

La Réalité du Monde Bancaire (en Guyane et ailleurs)

- Les différents acteurs
- Les objectifs de la banque au regard des besoins des entreprises
- Le marché des professionnels vu par la banque
- Les contraintes réglementaires et les réformes bancaires

Le financement des entreprises

- Les crédits à court terme
- Les financements à moyen et long terme
- Le dossier de financement
- Formaliser son dossier de prêt
- Identifier le bon interlocuteur
- Optimiser et sécuriser son crédit (taux, frais, garanties...)

La relation bancaire

- Gérer son compte et anticiper les besoins
- Communiquer et discuter
- Dire la vérité et définir clairement ses besoins
- L'expert-comptable

Les trucs et astuces pour une relation bancaire apaisée