



## RELATION AVEC LA BANQUE

### Appréhender et intensifier le dialogue avec ce partenaire financier incontournable

#### Public

Dirigeant de TPE/PME

#### Prérequis

Aucun

#### Durée

1 jour - 7 heures

#### Objectifs de la formation

- Comprendre et parler le langage « banque »
- Resserrer le lien avec sa banque et augmenter la sécurité financière de sa croissance
- Renforcer son pouvoir de négociation face à ce partenaire

#### Programme

- Appréhender la banque et son cadre réglementaire
- Connaître les critères que la banque retient pour octroyer un crédit
- Estimer la santé financière de son entreprise
- Développer l'assertivité pour mieux négocier
- Instaurer une collaboration responsable et une synergie gagnante : la banque, une alliée de son activité
- Savoir présenter une demande de financement à sa banque

#### Validation des acquis

- Évaluation continue à travers des études de cas et des mises en situation pendant la formation
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la session
- Suivi post-formation, sur option, en face-à-face ou à distance, dans les 3 mois qui suivent la formation