



COMPTABILITE GESTION

Négocier avec son banquier

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de la négociation (découverts, crédits, investissements...)
- Apprendre à soutenir un projet auprès de sa banque.

➤ PROGRAMME

- Les principes d'une bonne gestion de trésorerie.
- Comprendre l'organisation bancaire et l'ensemble des conditions bancaires.
- Analyser son entreprise selon les critères bancaires.
- Etablir une réelle stratégie de négociation : que demander à mon banquier et comment le négocier ?

➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal.
Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- Formateur spécialisé en négociation.
- Exercices d'applications .
- Support de formation remis à chaque participant.

➤ DUREE

1 Jour

➤ LIEUX

SAINT-GAUDENS
TOULOUSE