

# GF-01 – Gestion Financière – Comment convaincre son banquier !

## Personnes concernées

Artisan  
Commerçant  
Dirigeant de PME  
Futur créateur

## Inter-Entreprises

**Tarif :**  
230 € Net de taxes/pers.

### **Dates :**

**Session 1**  
5 mars 2012

**Session 2**  
3 septembre 2012

**Lieu**  
Chambre de métiers et de  
l'artisanat de la Savoie



**Face aux difficultés de la  
crise financière, mettez  
toutes les chances de votre  
coté pour faire aboutir  
votre dossier.**

Intra-  
Entreprise

Inter-  
Entreprises



## **Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre les mécanismes bancaires
- Connaitre la terminologie
- Préparer son dossier et trouver les arguments qui vont le convaincre
- Etablir un business plan
- Communiquer avec son banquier
- Anticiper les situations difficiles
- Pratiquer les outils de l'écoute active
- Négocier ;
- Développer un véritable partenariat

## **Programme :**

### **J1 Connaitre le langage de votre banquier et les problématiques**

Accueil des participants  
Assimiler le parcours d'un dossier ; la dialectique, les schémas de délégation

### **Impliquer son banquier**

Préparer et construire son dossier  
Identifier son style de communication  
Les bases de la communication interpersonnelle  
Mener un entretien  
Quelle négociation est possible et comment la mener ?  
Comment entretenir une relation durable

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



Renseignements et inscription :  
[contact@com-hom.com](mailto:contact@com-hom.com)  
[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

[marc.vilcot@com-hom.com](mailto:marc.vilcot@com-hom.com)  
[com-hom@fbaland.com](mailto:com-hom@fbaland.com)  
[com-hom@ilbaradel.com](mailto:com-hom@ilbaradel.com)  
[com-hom@jerome-brochier.com](mailto:com-hom@jerome-brochier.com)