

CONSTRUIRE UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SON BANQUIER



OBJECTIFS:

- ⇒ **Construire une relation de confiance avec ses partenaires financiers**
- ⇒ **Elaborer une stratégie de communication banque-client**
- ⇒ **Convaincre son banquier**

PUBLIC : Chef d'entreprise, directeur financier....

PROGRAMME

- ◆ *Evolution du marché banque-assurance*
- ◆ *Présentation de son entreprise et de son secteur d'activité au banquier*
- ◆ *Transparence dans la relation banque-client*
- ◆ *Les bonnes pratiques pour gérer son banquier*
- ◆ *Déterminer le bon financement*
- ◆ *Négociation banque-client*
- ◆ *Médiation du crédit aux entreprises*
- ◆ *Banque-assurance : et demain ?*

PROGRAMME

METHODE PEDAGOGIQUE

- ⇒ **Présentation des situations spécifiques**
- ⇒ **Recherche de solutions adaptées**
- ⇒ **Jeux de rôles**

Lieu : UPE 66, 17 rue Camille Pelletan 66000 PERPIGNAN
Durée : 1 jour—7 heures
Date : à déterminer
Horaires : 09h00/12h30 & 13h30/17h00
Prix : 350 €/personne
Formateur : Gérard HUDELET

Contact : Sylvie GAYRAUD—UPE 66, 17 rue Camille Pelletan 66000 PERPIGNAN

Tél: 04.68.34.99.26 ou sylvie.gayraud@upe66.com

Enregistré sous le numéro Siret : 77619006800028 – Code APE : 9411Z

N° de déclaration d'activité : 91 66 01801 66