

## Relations avec les institutions financières

OBJECTIFS : Connaître les conditions bancaires négociables

Evaluer précisément les marges de négociation possibles

Mettre en œuvre une véritable stratégie de négociation

Apprendre à contrôler la bonne application des nouvelles conditions obtenues

CONTENU :

- Comment le banquier juge-t-il la performance de votre entreprise ?
- Comprendre l'organisation bancaire
- Recenser l'ensemble des conditions bancaires
- Préparer son dossier de négociation grâce au compte d'exploitation  
Banque/Entreprise
- Etablir une vraie stratégie de négociation
- Contrôler la bonne application des conditions bancaires obtenues
- Construire un partenariat bancaire équilibré

PUBLIC : trésorier, assistant trésorier, contrôleur de gestion, DAF

DUREE : 2 jours