

<u>Intitulé :</u>	<b>F1 _ PRESENTER UNE DEMANDE DE FINANCEMENT A UN BANQUIER ( ½ j)</b>
<u>Public visé:</u>	Dirigeant de société, Responsable administratif et financier...
<u>Pré-requis :</u>	Maîtriser les soldes intermédiaires de gestion. Avoir réaliser un prévisionnel
<u>Objectifs pédagogiques :</u>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprendre la logique de financement des banques</li><li>2. Qualifier ses besoins à court, moyen et long terme.</li><li>3. Rédiger un dossier de présentation de son entreprise</li></ol>
<u>Compétences visées :</u>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Réussir à obtenir les financements dont l'entreprise a besoin.</li><li>2. Améliorer les relations avec son (ses) partenaire(s) financier(s).</li></ol>
<u>Déroulé de la formation :</u>	<b>Introduction à la formation :</b> l'environnement bancaire Le banquier : un commerçant particulier L'environnement réglementaire La prise de décision dans un établissement bancaire  <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Connaître les outils de financement disponible :</b> Les modes de financements moyen / long terme Les modes de financement court terme</li><li>2. <b>Mise en pratique :</b> Elaborer un prévisionnel pertinent qui réponde à la grille de lecture des banquiers. Choisir ses interlocuteurs bancaires.</li></ol> <b>Conclusion</b>
<u>Moyens pédagogiques Techniques et d'encadrement :</u>	Apports théoriques, échange d'expérience, cas pratiques. Trames de business plan de reprise Formateur : consultant en recherche de financement
<u>Organisation :</u>	Présentiel. Apports théoriques au groupe par le consultant formateur.
<u>Effectif :</u>	à partir de 2
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise.
<u>Durée :</u>	½ journée (option ½ journée supplémentaire)