

<u>Intitulé :</u>	F1 _ PRESENTER UNE DEMANDE DE FINANCEMENT A UN BANQUIER (1 j)
<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">1. Comprendre la logique de financement des banques2. Qualifier ses besoins à court, moyen et long terme.3. Rédiger un dossier de présentation de son entreprise
<u>Compétences visées :</u>	<ol style="list-style-type: none">1. Réussir à obtenir les financements dont l'entreprise a besoin.2. Améliorer les relations avec son (ses) partenaire(s) financier(s).
<u>Déroulé de la formation :</u>	<p>Introduction à la formation : l'environnement bancaire Le banquier : un commerçant particulier L'environnement réglementaire La prise de décision dans un établissement bancaire</p> <ol style="list-style-type: none">1. Connaître les outils de financement disponible : Les modes de financements moyen / long terme Les modes de financement court terme2. Mise en pratique : Elaborer un prévisionnel pertinent qui réponde à la grille de lecture des banquiers. Choisir ses interlocuteurs bancaires. <p>Conclusion</p>
<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 6
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise, possibilité de réaliser la formation sur site.
<u>Durée :</u>	7 heures réparties en 1 journée ou 2 ½ journées