

OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser le moment de l'entretien de révision annuelle comme une opportunité commerciale
- Réviser les fondamentaux de l'analyse financière pour mieux vendre l'offre bancaire
- Utiliser une méthodologie de préparation des entretiens

CONTENU DE LA FORMATION

Organiser sa préparation d'entretien de révision annuelle

- A partir des expériences des stagiaires, réflexion en sous-groupes sur la manière actuelle de préparer les entretiens de révision annuelle
- Utilisation d'un support de préparation des entretiens

Valider les connaissances de l'analyse financière

- Quiz de validation des prérequis à partir d'un cas (bilan et compte de résultat)
- Les thèmes incontournables à aborder avec son client :
 - Le cycle d'exploitation
 - L'outil de production
 - Le personnel
 - Capital et management

Mise en pratiques des enseignements sur des cas de synthèse

- Travail sur un cas de synthèse qui permet d'aborder :
 - L'autofinancement des investissements
 - L'offre de découvert
 - L'offre monétique et la gestion des flux
 - La protection sociale du chef d'entreprise et de ses salariés (ingénierie sociale)
 - La préparation de la transmission d'entreprise
 - La double relation
- Travail sur un cas de synthèse qui permet d'aborder :
 - Le renouvellement des lignes de crédit court terme (mobilisation de poste client, escompte, affacturage)
- Travail sur des mini-cas à partir de la liasse fiscale pour aborder :
 - International (couverture, encaissements, conseils à l'export)
 - Transmission
 - Offre liée au poste client
 - Financement des investissements (et rachat de compte courant d'associés)
 - Gestion de trésorerie

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

- Futurs Conseillers Pro
- Conseillers Pro en poste
- Directeur d'Agence ou adjoint

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



MIRALE
Lionel



TORCHEUX
Stéphane

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 650 € / jour

possibilité de dégressivité

Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : Sur site avec accès PMR