

### OBJECTIFS

- Connaître et comprendre les documents à collecter pour sécuriser la relation commerciale
- Savoir dérouler un entretien de découverte essentiel à l'entrée en relation
- Connaître les obligations et les contraintes réglementaire du banquier

### CONTENU DE LA FORMATION

#### **PARTIE 1 :** L'architecture d'un entretien de découverte du professionnel

- Le profil personnel du porteur de projet / dirigeant
- L'analyse de l'entreprise
- Les points d'attention sur les éléments financiers
- Mener une analyse de la situation (éléments favorables et défavorables)
- Mesurer l'intérêt commercial de l'entrée en relation pour inscrire une relation dans le temps

#### **PARTIE 2 :** Les obligations réglementaires

- Les documents d'un professionnel à collecter pour répondre à la conformité
- Les points d'attention sur les documents récoltés (statuts, K, D1M, Kbis, bail...)
- Les modules FIBEN
- Les vérifications obligatoires lors d'une entrée en relation
- La loi – la responsabilité du banquier dans la relation avec son client

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes

### PUBLICS

- Gestionnaire de clientèle professionnelle en poste ou en vivier
- Toute personne en lien avec le marché des Professionnels

### 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 :** 1h30

**MOYENS TECHNIQUES :**

Ordinateur, internet

**PRIX :** 470 € / CV

Possibilité de dégressivité  
**Maxi : 8 à 12 personnes**

**LIEU :** En classe virtuelle