

OBJECTIFS

- Comprendre les besoins de financement Court Terme par l'analyse du BFR et du FRNG.
- Connaître les différentes solutions Court Terme et les garanties adéquates
- Savoir gérer le risque commercialement, mise en application de l'analyse du bas de bilan
- Maîtriser les risques juridiques des décisions prises en matière de traitement des comptes en anomalie

CONTENU DE LA FORMATION

DISTANCIEL

- Microcapsule sur les financements court terme
- Microcapsule abordant les garanties
- Microcapsule sur les origines des difficultés d'une entreprise

PRÉSENTIEL

Retour sur l'origine des besoins de trésorerie

- Les ratios du bilan aident à comprendre l'origine du besoin de trésorerie
- Les limites de l'analyse financière : utilisation du plan de trésorerie, fonctionnement du compte bancaire

Mise en application sur la prise de décision de paiement

- Le responsable de clientèle découvre un client dont le compte est en débit non autorisé
- Analyse du fonctionnement du compte et des documents comptables
- Prise de position
- Débriefing

Le contexte juridique

- Gestion des débiteurs : risques et méthodologie
- Contexte juridique et conséquences des rejets et des paiements
- Le désengagement face à une entreprise en difficulté

Les différentes solutions en réponse Court Terme

- Les solutions en réponse aux besoins d'accompagnement Court Terme (EPS, découvert, affacturage, escompte, Dailly)
- Les solutions pour l'internationalisation : MCNE
- Proposer la solution conforme : Risque / Bénéfice client

Les garanties et leur qualité

- Le choix des garanties en fonction du financement
- Leur portée en cas de défaillance

Mise en pratique par l'études de cas

- Client ayant autofinancé un véhicule, sa trésorerie se trouve dégradée
- Entreprise ayant une forte saisonnalité
- Trésorerie dégradée suite mauvaise stratégie lors de la création
- Dirigeant ayant subi un long arrêt maladie, perte de clients et redémarrage difficile avec trésorerie dégradée

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

- Conseillers de clientèle de professionnels débutants
- Conseillers de clientèle de particuliers voulant évoluer vers un poste de conseiller en clientèle de 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



NEUVIALE
Alexandre

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet
Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 850 € / jour

Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : Sur site avec accès PMR
Ou en classe virtuelle