

OBJECTIFS

- Appréhender l'activité de commerçant
- Apprécier les particularités liées à cette catégorie de professionnel
- Mesurer les risques encourus
- Appréhender les garanties adaptées

CONTENU DE LA FORMATION

Le contexte juridique et réglementaire de l'activité de commerçant

- Définition, structures juridiques, spécificités, professions interdites
- Le bail commercial
- Le bail précaire

Les différentes formes de commerce

- Présentation : commerce indépendant, concession, gérance, franchise, centrale d'achat, e-commerce

L'approche bancaire du commerçant

- Le financement (investissement, exploitation)
- La gestion au quotidien (monétique)

Les risques inhérents à l'activité de commerçant

- Les causes internes
- Les causes externes

Les garanties adaptées et le point de vue du banquier

- Les garanties personnelles
- Les garanties réelles
- Approche commerciale du banquier sur cette typologie de clientèle (besoins, appétences...)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes (Klaxoon)

PUBLICS

- Gestionnaires de Clientèle professionnelle
- Directeurs d'Agences
- 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 : Classe virtuelle