

OBJECTIFS

- Appréhender l'activité d'artisan
- Comprendre les particularités liées à cette catégorie de professionnel
- Mesurer les risques encourus par la banque
- Connaître les garanties adaptées à cette cible

CONTENU DE LA FORMATION

Le contexte juridique et réglementaire de l'activité d'artisan

- Définition, structures juridiques et exclusions
- Les impacts de la loi Pinel sur cette catégorie

Les spécificités liées à l'activité artisanale

- Présentation : fonds artisanal, qualification, titre de maître artisan, diversité des métiers
- Zoom sur certaines activités : taxi, ambulancier, prothésiste dentaire, opticien

L'approche bancaire de l'artisan

- Le financement de l'investissement et de l'exploitation
- Approche commerciale du banquier sur cette typologie de clientèle (besoins, appétences...)

Les risques inhérents à l'activité d'artisan

- Les causes internes
- Les causes externes

Les garanties adaptées

- Les garanties personnelles
- Les garanties réelles

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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

PUBLICS

- Gestionnaire de clientèle professionnelle en poste
- Gestionnaire de clientèle professionnelle 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



GILQUIN
Guy-Luc

DURÉE : 1h30

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet

PRIX : 450 € / CV *possibilité de dégressivité*

Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : En classe virtuelle