

### 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



TORCHEUX  
Stéphane

**DURÉE :** 1h30

**MOYENS TECHNIQUES :**

Ordinateur, internet

**PRIX :** 470 € / CV

*Possibilité de dégressivité  
Maxi : 8 à 12 personnes*

**LIEU :** En classe virtuelle