

PARLER BANQUIER POUR DES BÉNÉFICIAIRES IMMÉDIATS

par Michel DUBOIS D'ENGHIEN

La pédagogie est avant tout active et ancrée dans les pratiques du quotidien

FORMATEUR/TRICE

Michel Dubois d'Engghien est conférencier, consultant, formateur.

- Expert APM
- Cursus de 25 ans au service des PME
- DGA du Centre Européen de la Négociation
- Directeur Etudes et Décisions Crédits
- Directeur de Groupe
- Directeur financier, Groupe Comptoir des Cotonniers
- Le fondateur de MDE Conseil
- Ecole supérieure de Commerce
- Diplômé du Cursus Etat-major d'un grand groupe bancaire Français
- Excellent communicant

OBJECTIFS, BÉNÉFICIAIRES

1/ Détecter les zones de risque qui feraient échouer votre entreprise, tôt ou tard.

2/ Renforcer votre aptitude à intégrer la banque comme un moteur de développement

3/ Gagner en efficacité dans vos négociations

CONTENU, PROGRAMME

1. Comprendre le cerveau de vos banquiers - Les grands bouleversements bancaires - La vision du Directeur des Crédits : 5 points clés - Création de votre Tableau de Bord Banque

2. Financer sa Stratégie - Etablir des projections en version Banque - Solutions techniques et garanties bancaires - Financements alternatifs (pourquoi-comment)

3. Négocier pour obtenir plus et mieux - Utiliser à votre avantage Ecrits et Discours - Négocier avec succès vos cautions - Mise en situation : je vais bien - je vais mal

Axes de progrès

- Savoir structurer l'information
- Savoir identifier l'information pertinente et la gérer
- Savoir développer sa capacité d'analyse
- Savoir mettre en place une organisation cohérente

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

La pédagogie, avant tout active, est ancrée dans les pratiques du quotidien :

Etudes de cas

Simulation de situations professionnelles (la vôtre, éventuellement)
Echanges d'expériences

Mise en scène et jeux de rôle

Simulation inter active

Remise du road book de la formation et documents opérationnels

Présentation et animation Power Point - Web

