



RELATION BANQUE-ENTREPRISE
« Osez la démarche Qualité »

Programme Formation

“PARLER BANQUIER”®

Version 180°

Courrier
31 AOUT 2009
AGEFOS PIA

Objectifs : *Faciliter votre communication avec le banquier
Améliorer votre capacité à anticiper ses réactions
Accroître la performance de vos négociations
Définir un plan d'action personnalisé*

I. Entrez dans l'Univers de la Banque

QCM – Echanges- Débats

- ✓ *Comprendre le **Crédit** : Appréhendez les besoins de la banque
Quelle est la place du **Crédit** dans l'activité bancaire?
Fonds et Forme. Pourquoi les crédits sont-ils refusés ?*
- ✓ *Comprendre la **Tarification** : Repérez-vous dans un dédale
Quelle tarification si j'utilise le crédit ?
Pourquoi la note risque-t-elle de grimper ?*
- ✓ *Comprendre le **Conseiller** : Vivez la réalité de terrain
Pourquoi un tel turn over dans les agences ?
Quels sont leurs objectifs majeurs et leurs réels pouvoirs ?*

II. Faites un Diagnostic de votre situation

Mise en Situation du Stagiaire

- ✓ *Evaluer votre **position Crédit** : Anticipez les réactions
Mes crédits court terme sont-ils en phase avec les ratios bancaires?
Ai-je des chances d'obtenir mon crédit, avec ma situation actuelle ?*
- ✓ *Evaluer votre **position Tarification** : Estimez les gains potentiels
Comment trouver les bons repères tarifaires ?
Comment se focaliser sur l'essentiel quand on a peu de temps ?*
- ✓ *Evaluer votre **position Relationnelle** : Cotez la qualité du banquier
C'est quoi, une relation avec la Banque ?
Comment porter un jugement factuel ?*

III. Agissez en connaissance de cause

Informations – Echanges - débats

- ✓ *Adapter le **fonctionnement** : Prenez acte de vos points faibles
Quels sont les concours court terme à prioriser ?
Quels sont les flux à prioriser ?*
- ✓ ***Négocier** efficacement : Jouez sur vos points forts
Quels sont les moments propices et les bons arguments ?
Que peut-on négocier sans détruire la relation ?*