LES BASES DU MÉTIER

NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER

2 jours (14 heures)
PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL
▸ 06 et 07/03/2023
▸ 13 et 14/09/2023

Adhérent
1 390 € HT
Non-adhérent
1 590 € HT
Repas offert

Public concerné
Trésoriers, directeurs financiers chargés de contrôler l'évolution des coûts bancaires et de négocier avec leurs banques

Prérequis
Pratique de la trésorerie et culture financière

Moyens pédagogiques et d'évaluation
- Exercices d'application
- Travaux de groupe
- Jeux de rôles
- Auto-évaluation à chaud

COMPÉTENCES VISÉES

- Comparer les contraintes de l'entreprise et celles de la banque
- Fixer les possibilités et les limites d'une négociation dont le résultat doit être rentable pour les deux partenaires
- Développer une démarche relationnelle et comportementale permettant de susciter les meilleures performances de ses interlocuteurs bancaires

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION BANQUE/ENTREPRISE

- Le panorama bancaire : une offre diversifiée de produits et services
- Savoir ajuster son offre de services au profil de l'entreprise
- L'équilibre entre la pérennité d'une relation et sa rentabilité

LA STRATÉGIE ET L'ORGANISATION INTERNE DE L'ENTREPRISE

- Cartographier les besoins de l'entreprise
- Hiérarchiser les enjeux de négociation
- Déterminer des objectifs chiffrés cohérents

Exercice d'application
- Calcul des enjeux financiers d'une négociation bancaire

LA NÉGOCIATION

- L'environnement bancaire et ses contraintes
- L'évolution des principes de tarification
- Les règles à respecter
- Le compte rendu de la négociation, son suivi et le contrôle des engagements

Exercice d'application
- Élaboration d'un argumentaire de négociation

ADOPTER LES RÉFLEXES DES EXCELLENTS NEGOCIATEURS

Se préparer

- Constituer votre outil de *scoring* pour sélectionner votre banque selon vos intérêts
- Ajuster votre style de négociateur selon la nature des opérations

Mener son entretien de façon constructive

- Comment démarrer l'entretien et « prendre la main » en 4 temps et faire preuve d'autorité constructive
- Faire acte de charisme quel que soit le profil du banquier par votre voix et votre gestuelle
- Les 18 techniques d'achat à maîtriser pour obtenir les meilleures conditions

Jeu de rôle
- Création d'un climat de négociation gagnant-gagnant
- Identification des techniques d'influence et de recentrage

- Traduire les attitudes verbales et non verbales de votre banquier et en tirer profit

Travail de groupe
- Découverte de la signification de la gestuelle

Gérer les situations tendues

- Maîtriser l'art du silence et appliquer 3 techniques pour faire parler son banquier

Travail de groupe
- Retours d'expériences sur les bonnes pratiques et erreurs à éviter

- Résoudre les situations de blocage : quelles sont les 5 erreurs à éviter ?

Jeu de rôle
- Entrainement aux techniques de responsabilisation et de confrontation

Conclure l'entretien et faire s'engager

- S'assurer d'un accord positif et durable pour préparer et réussir l'avenir de vos relations avec votre banquier

Jeu de rôle
- Entrainement aux éléments de langage de la conclusion