

# NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER



2 jours (14 heures)



> 13 et 14/03/2019  
> 12 et 13/09/2019  
> 25 et 26/11/2019



**Adhérent :**  
1 300 € HT  
**Non-adhérent :**  
1 580 € HT  
Repas compris



**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, techniques et d'encadrement :**  
Formation présentielle - Exercices d'application - Travaux de groupe - Jeux de rôles

## 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 DU COMPTE D'EXPLOITATION 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 « pren-

dre 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

- Retour d'expérience sur les bonnes pratiques et erreurs à éviter

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

#### Jeu de rôle

- Entraînement 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

- Entraînement aux éléments de langage de la conclusion