



**2 jours** (14 heures)

- 11 et 12/03/2020
- 14 et 15/09/2020



**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

## LES BASES DU MÉTIER

# NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER

## 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 « 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 ?

#### Travail de groupe

- 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