

## Négociez avec son banquier

---

### Objectifs

Analyser et prévoir les besoins financiers de l'entreprise.

Etre capable de négocier les conditions bancaires.

### Public

Chefs d'entreprise

### Pré requis

Avoir les connaissances techniques dispensées dans la formation. Comprendre le bilan et le compte de résultat.

**Durée** 7 heures

**Lieu** CRET ou INTRA

### Equipe pédagogique

Animé par un intervenant spécialiste en comptabilité et gestion des entreprises

**Validation** Attestation de stage

### Contenu

Apport de connaissances sur les critères d'attribution des financements à court terme.

Comment négocier les conditions de banque.

Analyser les ratios d'endettement net sur capitaux propres et ratio de liquidité.

### Méthode/ Apport du formateur

Plan documentation.

Cas pratiques fournis par le formateur.

Réflexion en groupe.

Cas pratiques réels : bilan et compte de résultat amenés par le stagiaire.

Cas pratique réel sur liasse fiscale amenée par le stagiaire.