



Objectif de la formation

Ce séminaire donne des techniques concrètes pour préparer, structurer et mener une négociation bancaire. Le participant repart avec son dossier bancaire monté et l'expérience d'une négociation simulée.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Dirigeants et responsables comptables de PME qui préparent une demande de financement et veulent arriver en position de force.

Séance 1 — Préparation stratégique et présentation du projet

4 heures

- **Objectif : Monter un dossier bancaire solide et savoir le présenter**
- **Structurer un projet bancaire : objectifs, viabilité, solidité**
- **Préparer le dossier : collecter et organiser les données financières avec le GPS et le TBO**
- **Analyser les coûts clés : terrain, rénovations, équipements, inventaires, fonds de roulement**
- **Évaluer la santé financière de l'entreprise avec les indicateurs du TBE**
- **Déterminer les garanties et les options qui renforcent votre position**
- **Étude de cas : ce qui distingue une présentation qui passe**
- **Simulation : présenter votre projet devant un banquier**
- **Activité de travail : monter votre dossier bancaire et le présenter en simulation**

Séance 2 — Négociation et choix de financement

4 heures

- **Objectif : Négocier les conditions et choisir le bon financement**
- **Identifier les solutions : prêts, marges de crédit, subventions, financements mixtes**
- **Comparer les coûts et les conditions, avec le PCE et le PCO**
- **Analyser les offres avec fiabilité et objectivité**
- **Les techniques pour argumenter et convaincre avec des chiffres**
- **Gérer les objections du banquier**
- **Bâtir votre plan d'action après la négociation, avec le GPS et le TBO**
- **Étude de cas : les scénarios de financement complexes**
- **Activité de travail : mener une négociation simulée complète, objections comprises**

Ce qui se discute en groupe

- Ce qui rend une présentation bancaire convaincante
- L'organisation du dossier et son suivi
- Les avantages et limites de chaque type de financement
- Ce que le banquier cherche vraiment à savoir

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- Canevas de dossier bancaire complet
- Grille d'analyse des coûts et des garanties
- PCE et PCO complétés en séance
- Simulation de négociation avec gestion des objections

Résultats escomptés

- **Votre dossier bancaire est complet et solide**
- **Vous maîtrisez les techniques pour optimiser vos conditions**
- **Vos échanges avec votre banquier ont plus d'impact**

Ce que vous emportez

- Votre dossier bancaire monté
- Votre analyse comparative des financements
- Votre argumentaire chiffré
- Votre plan d'action après négociation

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

info@reseautage.com · 514 831-8432 · www.reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.