

Mettre en œuvre des stratégies de négociation avec vos partenaires financiers

### PUBLIC

Directeurs généraux – DAF –  
Trésoriers – Créateurs d'entreprise

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de

Code  
**701675**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif Inter\*  
**1 046 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Préciser les enjeux du banquier, des partenaires financiers
- Identifier les leviers de négociation pour l'entreprise
- Mener la négociation

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation.

Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Procédez à votre autodiagnostic :

Décrire votre expérience de négociation avec les partenaires financiers  
Lister les points positifs, les principales difficultés rencontrées, les points d'amélioration

### Préciser les enjeux du banquier, des partenaires financiers

#### Définir la relation bancaire

- Une communication régulière par écrit ou par oral
- Une relation dans la durée
- La fiabilisation des interlocuteurs

#### Décrire le contexte

- Les conditions de marché
- La situation financière de l'entreprise et ratios clés : création, développement, redressement, ...
- Le rôle des banques
- La relation actuelle : conditions bancaires, comparatif des frais financiers, statistiques des activités par banque
- Synthèse et échanges : est-ce le bon moment pour négocier ?

#### Décrire les enjeux côté banque

- L'évaluation du risque et l'allocation des fonds propres
- La part de marché

formation ou d'un certificat de réalisation

## ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10

- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Le PNB par client
- Les objectifs par agence et individuels
- Le side-business
- Brainstorming : partager les réflexions des participants sur "Les enjeux d'un partenaire financier".

## Identifier les leviers de négociation pour l'entreprise

### Définir les enjeux pour l'entreprise

- L'optimisation de frais financiers, de produits financiers
- La rationalisation : pool bancaire, optimisation des flux entre banques
- Le financement de la croissance ou du développement
- La mise en place de nouveaux processus : centralisation paiements...
- Cas pratique fil rouge : à partir d'un cas d'entreprise présenté, identifier les leviers de négociation appropriés

### Préparer l'entretien de négociation

- L'état des lieux et les perspectives : compte d'exploitation et états prévisionnels
- L'élaboration du dossier
- Les leviers de négociation
- Cas pratique fil rouge : à partir du cas présenté, préparer un mini-plan de négociation pour un scénario hypothétique de négociation avec un partenaire financier

## Mener la négociation

### Planifier les étapes-clés de la négociation

- Les simulations : demande de cotation, appel d'offres...
- La concurrence
- La négociation finale
- La mise en place

### Simuler une négociation

- La simulation d'une négociation avec un partenaire financier sur la base de scénarios réels
- L'évaluation des performances en temps réel et avec feedback
- L'analyse et la discussion des résultats de la simulation
- Jeux de rôle : s'entraîner sur une situation de négociation entre pairs sur la base du cas pratiques fil rouge

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## A noter

... \_\_\_\_\_

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

...

### PARIS

- 18 Nov. 2026

### A DISTANCE

- 18 Nov. 2026

