


# ***Instruire une demande de Crédit Professionnel en Banque ou Courtage***

<b>Public</b>	Courtier(tière) souhaitant se positionner sur des demandes de crédit de prospects professionnels ; Salarié(e) de Banque démarrant sur le Marché du Professionnel (Artisan/Commerçant/TPE)
<b>Prérequis</b>	Avoir une première expérience dans le financement (banque, courtage, fonds...)
<b>DISPOSITIONS PRATIQUES</b>	Effectif maximum : 10 participants
<b>Modalités et délai d'accès</b>	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
<b>Présentation générale</b> (problématique, intérêt)	Savoir recueillir les informations et documents nécessaires auprès d'un Client ou Prospect Professionnel ayant un besoin de financement, en vue de monter un dossier de crédit analysé et argumenté.
<b>Objectifs</b>	<p>1) Découvrir et comprendre l'environnement d'un demandeur de crédit professionnel</p> <p>2) Savoir construire un plan de financement, selon le type de projet</p> <p>3) Être capable d'extraire (des documents comptables et autres) des informations types nécessaires à l'analyse financière de l'Entreprise</p> <p>4) Structurer une demande de crédit professionnel</p>
<b>Contenu de la formation</b>	<p><b>Programme détaillé :</b></p> <p><b>I. Environnement du demandeur</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Entreprise individuelle versus Société</i></li> <li>2. <i>Activité réglementée ou non</i></li> <li>3. <i>Création, reprise ou société existante</i></li> </ol> <p><b>II. 4 Plans de financement types</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Investissement matériel</i></li> <li>2. <i>Achat ou création de fonds de commerce</i></li> <li>3. <i>Achat de parts sociales / titres</i></li> <li>4. <i>Murs professionnels ou commerciaux</i></li> </ol> <p><b>III. Extraction d'informations financières et comptables</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Bilan / Compte de Résultat / Liasse</i></li> <li>2. <i>Documents d'endettement</i></li> <li>3. <i>Soldes Intermédiaires de Gestion</i></li> <li>4. <i>La CAF et sa consommation</i></li> <li>5. <i>Chiffres clés et grands équilibres Actif / Passif</i></li> </ol> <p><b>IV. Structuration de la demande de financement professionnel</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Demandeur / Projet / Besoin</i></li> <li>2. <i>Analyse de la capacité de remboursement + viabilité générale</i></li> <li>3. <i>Porteur de projet</i></li> </ol>

<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<p><b>Moyens pédagogiques engagés:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Support pédagogique projeté et support remis</li> <li>• Illustrations pratiques</li> <li>• Démonstrations</li> <li>• Cas pratiques participatifs</li> <li>• Cas pratiques en autonomie</li> </ul> <p><b>Méthodes pédagogiques utilisées :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expositive</li> <li>• Affirmative</li> <li>• Interrogative</li> <li>• Démonstrative</li> <li>• Active</li> <li>• Co-Active</li> </ul> <p><b>Modalités :</b> En présentiel ou en distanciel. Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. Evaluation en début de formation. Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, adaptation des autres journées en fonction de l'évolution pédagogique. Évaluation à chaud en fin de formation.</p>
<p><b>Moyens d'encadrement de la formation</b></p>	<p><i>GF Consult &amp; Develop</i> s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Cas pratiques.</p>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir mener un entretien de découverte de prospect professionnel, pour son financement</li> <li>• Savoir construire un plan de financement adapté</li> <li>• Savoir extraire des informations comptables et bancaires pour analyser la santé financière du demandeur professionnel</li> <li>• Savoir calculer une capacité de remboursement (avant et après demande)</li> <li>• Savoir structurer une demande de financement, pour décideur bancaire</li> </ul>
<p><b>Durée</b></p>	<p>Durée totale : 14 heures, sur 4 demi-journées</p>
<p><b>Dates</b></p>	<p>A définir</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>A définir pour présentiel OU distanciel</p>
<p><b>Coût</b></p>	<p>Prix : 800 € HT par participant</p>

<b>Accessibilité</b>	 <p>Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.</p>
<b>Restauration</b>	Néant
<b>Hébergement</b>	Néant
<b>Responsable de l'action de formation</b>	Guillaume FEISS / 0677033744 / gf.consult.develop@gmail.com
<b>Formateur</b>	Guillaume FEISS / 0677033744 / gf.consult.develop@gmail.com
<b>Suivi de l'action</b>	Emargement stagiaires et formateur à chaque séance, attestation de compétences remises en main propre contre signature
<b>Evaluation de l'action</b>	<p>Évaluation des connaissances avant démarrage de l'action de formation. Quizz intermédiaires, études de cas, cas pratiques en autonomie. Évaluation des connaissances à la fin de l'action de formation.</p> <p>Évaluation de la prestation de formation à chaud (tour de table, questionnaire individuel de satisfaction et d'amélioration). Auto évaluation du formateur sur conduite de la formation.</p>
<b>Pour aller plus loin</b>	<i>GF Consult &amp; Develop</i> peut vous proposer d'approfondir cette thématique ou d'élargir, de l'associer à d'autres thématiques transversales sur l'analyse financière ou encore les techniques de financement / refinancement d'entreprise.