

Découvrir et comprendre le Professionnel

Approche ludique



Publics

- Directeurs d'agences et leurs adjoints
- Chargés de clientèle professionnelle juniors ou particuliers confirmés
- Toute personne en contact avec la clientèle des professionnels.



Professionnels



Durée : 2 journées



Objectifs de la formation

- Démystifier la clientèle des professionnels - Comprendre les besoins et les attentes des professionnels - Conduire l'entretien de découverte - Connaître et comprendre les documents utiles à l'analyse d'un dossier - Identifier les différents statuts juridiques des professionnels



Pré-requis

- Aucun



Éléments du programme

LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS : Définitions, rentabilité de la relation, intérêts et enjeux

LES MOTIVATIONS AU CHOIX DU STATUT ET PANORAMA DES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES RENCONTREES

- **Les conséquences juridiques** : responsabilité du chef d'entreprise et position de la banque / risques et opportunités / documents à collecter et à analyser à l'entrée en relation
- **Les conséquences sociales** : le statut de salarié / le statut de non-salarié / la protection sociale complémentaire : le champs de l'offre bancaire
- **Les conséquences fiscales** : les différentes catégories de revenus des professionnels (BIC, BNC, BA, revenus de Gérants, Salaires) / conséquence des choix sur la présentation des comptes

LES DOCUMENTS CLES D'UNE DEMANDE DE FINANCEMENT

- CV / fiche patrimoniale / états bancaires / lettre de motivation
- Compromis de vente / données du prédécesseur / Prévisionnel

LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN :

- **Les étapes, les objectifs, l'attitude** : appui sur l'entretien avec un particulier
- **Les outils** : le guide d'entretien ; les bonnes questions à poser

LES BESOINS DES PROFESSIONNELS et L'OFFRE DE LA BANQUE

- **Le cycle évènementiel** – l'installation ; le développement ; la maturité ; la cession/cessation – comportement financier lié à titre professionnel ; à titre personnel – besoins et attentes à ces étapes
- **Structure de l'offre** – les univers de besoin

La pédagogie est centrée sur un jeu de rôle qui permet aux stagiaires de s'approprier la situation, les comportements, les documents dans un environnement ludique. Les stagiaires sont mis dans des rôles de clients ou d'acteurs qui interfèrent avec les clients, pour mieux comprendre les attentes des clients professionnels vis-à-vis de la banque. Les rôles sont conçus pour qu'un nombre maximal de stagiaires participent.