

# La gestion de l'entrée en relation avec les PME



## Publics

- Chargé d'affaires Entreprise junior ainsi que toutes personnes souhaitant évoluer vers le marché de la PME ou en contact avec le marché.



## Entreprise



Durée : 2 journées



## Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux de l'ensemble de la relation de la clientèle du marché de l'entreprise. Maitriser les conséquences du formalisme bancaire et juridique au cours de la relation clientèle de l'ouverture à la clôture des comptes.



## Pré-requis

- Une connaissance de l'environnement bancaire de la PME est préférable



## Éléments du programme

- La responsabilité du banquier : civile, pénale et contractuelle
- Le secret bancaire
- Responsabilités et pouvoirs des dirigeants : la loi et les statuts
- Le formalisme de l'entrée en relation
- la gestion quotidienne
- La clôture de la relation
- La gestion des entreprises en difficultés