

INITIATION AU MARCHÉ DES PROS

Objectifs

- ① Comprendre l'organisation et l'environnement juridique des clients professionnels
- ② Analyser les éléments comptables et financier d'une entreprise et commencer à appréhender l'analyse du risque
- ③ Cerner les modes de financements et les services bancaires adaptés au marché du professionnel.



Programme de formation

Les différentes formes juridiques pour un client professionnel

Les conséquences juridiques : responsabilité du chef d'entreprise et position de la banque, risque et opportunité, documents nécessaires lors de l'entrée en relation

Les conséquences sociales : statut de salarié et TNS

Les conséquences fiscales : les revenus des professionnels (BIC, BNC, BA, revenus de gérants, dividendes et salaires)

Les fondamentaux de l'analyse financière

Le compte de résultat

Le bilan

Les retraitements : Bilan fonctionnel et TSIG

La gestion du besoin de trésorerie – Notion de FDR et BFR

Les financements et les services bancaires

Les financements MLT

Les financements CT

Les garanties

Les produits et services



Diagnostic



E- Learning



Classe virtuelle



Présentiel



Evaluation