

# L'ENTRÉE EN RELATION AVEC UN PRO

## Objectifs

- ① Intégrer dans la **relation commerciale** les **aspects juridiques , fiscaux et sociaux** du professionnel,
- ② Etre capable de **mener un entretien de découverte globale** du professionnel,
- ③ Comprendre les **motivations des choix de structures du professionnel ainsi que leurs conséquences pour leurs clients et pour la banque**,
- ④ Savoir détecter les priorités de leurs clients afin de **se positionner comme banque pivot**,



## Programme de formation

### Les différentes formes juridiques pour un client professionnel

Les conséquences juridiques : responsabilité du chef d'entreprise et position de la banque, risques et opportunités, documents nécessaire 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 professions libérales

Particularités et formes juridiques spécifiques des professions libérales  
les professions réglementées

### L'entrée en relation avec un client Professionnel

Outils d'animation : Analyse de la création d'une entreprise par nos 3 cas fils rouges  
Responsabilité et pouvoir de nos clients. Différence entre personne physique et personne morale.  
Conséquences juridiques fiscales et sociales du choix de structure.  
Découverte des éléments comptables et prévisionnels.  
Approche des différentes liasses selon la forme juridique.



Diagnostic



E- Learning



Classe virtuelle



Présentiel



Evaluation