



FORMACIÓ / FITXA DESCRIPTIVA

Es pot negociar amb la Banca? Si!



Objectius de l'activitat

- ✓ Les dificultats de les negociacions amb la banca, venen donades, per ser la única activitat en la que s'és client i proveïdor a la vegada.
- ✓ Això dona dificultat i atractiu a les negociacions.
- ✓ S'hauria de tractar a la banca com un proveïdor més en aquest cas de diners.



Continguts de l'activitat

- ✓ Com veu el banc a la empresa?
- ✓ Com veu l'empresa a la banca?
- ✓ Com analitza la banca les operacions de risc?
- ✓ Productes bancaris de finançament: Circulant, Inversió i Avals
- ✓ Productes bancaris d'inversió: generalment com a compensacions
- ✓ Finançaments oficials: ICO i ICF
- ✓ Valoració de l'empresa per la banca: aspectes Qualitatius i Quantitatius
- ✓ Síntomes de bon funcionament o deteriorament d'una empresa
- ✓ Etapes de negociació i preu



Perfils dels participants

- ✓ Emprendors / Empresaris / Pimes



Durada

- ✓ 1.30 hores



Equipament necessari

- ✓ Ordinador, projector i pantalla



Dades de contacte

- www.asencat.cat
- info@asencat.cat