



ATELIER 3 - PITCHER SA BOITE A SON BANQUIER

Maîtriser les chiffres pour convaincre et obtenir la confiance de son banquier.



Durée

3h



Public

Entrepreneurs, dirigeants de TPE/PME, créateurs d'entreprise.



Tarifs

75 € TTC / Pers.



Programme

1. Lire et interpréter un bilan et un compte de résultat
2. Comprendre la construction du résultat et les indicateurs clés
3. Expliquer sa capacité à générer du cash et à rembourser un emprunt
4. S'entraîner à pitcher devant un banquier (jeu de rôle)



Livrable

Un support de pitch financier avec chiffres clés et argumentaire structuré.



Objectifs pédagogiques

- S'approprier les états financiers pour dialoguer avec son banquier
- Identifier et valoriser les indicateurs financiers clés
- Gagner en confiance et en impact dans les rendez-vous bancaires



Modalités pratiques

- Présentiel ou distanciel.
- Accessible PMR
- Pédagogie immersive : cas pratique, mise en situation, feedback collectif.



Pédagogie immersive

Serious game - Jeux de rôle - Etudes de cas