



MàJ le 05 mars 2025

## Négocier efficacement avec son banquier

Public visé : Commerçants Buralistes

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Durée de la formation : 2 heures 45 minutes

Modalités d'organisation : Formation à distance ou en présentiel

Tarif : 800 € HT / groupe à distance  
1 200 € HT / groupe en présentiel

Nombre de stagiaires : Minimum 6 / Maximum 12

Objectifs pédagogiques et opérationnels :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- ⚡ Maîtriser la relation avec les prestataires de services bancaires
- ⚡ Identifier et chiffrer les surcoûts dans la facturation des services bancaires
- ⚡ Mettre en application les techniques d'argumentation et de négociation

Contenu de la formation :

1. Présentation de l'environnement bancaire du Buraliste / 15 minutes
2. Choix de la stratégie à adopter / 15 minutes
3. Définition et chiffrage des objectifs / 45 minutes
4. Cash-back / 15 minutes
5. Techniques d'argumentation et de négociation / 45 minutes
6. Séance de questions / réponses avec les stagiaires / 30 minutes



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre :

Moyens et méthodes pédagogiques

La formation repose sur une alternance d'exposés et d'études de cas pratiques.

Documentation pédagogique (Lexique des principaux services bancaires, arguments de négociation, tableau de suivi de l'évolution des coûts bancaires) adressée à l'apprenant à l'issue de la formation

Moyens techniques

En présentiel : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur et paper-board

En classe virtuelle : Webinaire via Teams

Moyens d'encadrement

La formation est animée par Paulin ADIDA, intervenant depuis quatre ans auprès du Centre Formation Buralistes, consultant expert auprès de commerçants de proximité (Buralistes et pharmaciens). Paulin ADIDA dispose d'une expérience de plus de vingt ans dans le domaine de la gestion dans l'environnement des Débits de Tabacs

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

Suivi de l'exécution

Feuilles d'assiduité signées par les stagiaires ou le formateur par demi-journée

Appréciation des résultats

Evaluation formative tout au long de la formation (Exercices pratiques)

Evaluation des acquis en fin de formation (Questionnaire d'évaluation 10 questions)

Enquête de satisfaction des stagiaires

Attestation de suivi de stage

\* \*  
\*

**Pour toute info complémentaire  
et organiser cette formation**

**Contactez-nous :**



**FORMATION  
BURALISTES**



**Valérie Blin**

Assistante de Direction

01 53 21 81 15

[v.blin@formationburalistes.fr](mailto:v.blin@formationburalistes.fr)