

O Endividamento e a Negociação com a Banca

Como resolver as suas necessidades de financiamento, nas melhores condições

Porto: 10 e 11 Novembro

Lisboa: 17 e 18 Novembro

Preço:

Assinantes VE: € 220 + IVA

Público em geral: € 280 + IVA

Horário: 9h30 às 13h e 14h30 às 18h (14horas)



Objectivos:

Preparar os participantes a tirarem partido dos benefícios duma boa negociação com a Banca e outros organismos financeiros.

Público-alvo:

Empresários, Directores Financeiros e outros quadros que sejam responsáveis nas empresas, pela negociação com a banca e com outros organismos financeiros.

Formador:

Professor Dr. Agostinho Costa

Programa:

AS DIFICULDADES DAS EMPRESAS: SINAIS E AMEAÇAS

• Os problemas de solvabilidade

A análise de risco da empresa por parte da banca

A perspectiva do risco

A componente técnica: O risco financeiro / O risco económico

A componente comercial

A relação risco VS taxa de juro

O acordo de Basileia e o crédito bancário

Sinais de alarme

A prestação de informação às instituições bancárias

A periodicidade de informação

O tipo de informação

O diálogo empresa - banco

Aspectos que contribuem para reforçar a relação bancária

Como uma PME deve Negociar com a banca

A crise actual e as restrições de crédito bancário

Os critérios bancários de avaliação da empresa

Os parâmetros através dos quais o banco avalia o "risco empresa"

A escolha dos bancos com quem trabalhar

A identificação da maneira como vai ser tomada a decisão

A preparação duma negociação: Criar um clima de confiança com os bancos / Algumas questões técnicas

A condução da negociação bancária: Os comportamentos desfavoráveis. Como evitá-los / As propostas

Medidas para que possibilitem a manutenção ou o aumento do crédito.

O Relançamento de Empresas em dificuldades Salvamento e relançamento

Os esquemas de salvamento

Aplicação das medidas