

Переговоры с банком

Отметьте щелчком мышки:

Подготовились ли Вы к переговорам с банком? Заявку на кредит по программам содействия и на банковский кредит Вы должны подать в банк, в коротком открыт Ваш основной счет. Следует учесть, что не каждый учредитель получает от банка положительный ответ. Здесь важны хорошая подготовка и умелое ведение беседы с Вашим «банкиром».

Подготовка

Документация:

- Автобиография, включающая Вашу профессиональную (трудовую) биографию.
- Характеристики с мест работы и экзаменационные / аттестационные свидетельства.
- Концепция предприятия в сокращенном варианте с указанием правовой формы предприятия, всех компаньонов (при наличии таковых), штатного планирования, производственной или сервисной программы, структуры сбыта и клиентуры, а также позиции предприятия на рынке.
- Прогноз оборота и издержек (по возможности, с предварительными сметами затрат)
- Договора (об аренде, лизинге, франшизе и т. д.)
- Подтверждение наличия собственного капитала
- План ликвидности с указанием предположительных доходов и расходов
- Расчет объема финансовых услуг: список предположительных выплат по проценту и покрытию кредита, на который подается заявка.
- Прогноз рентабельности
- Список гарантий (напр., поручительств, выписок из поземельной книги, платежных требований к клиентам со сроком оплаты)
- Отчет о беседах с консультантом по вопросам учреждения собственного дела

Личный имидж при презентации:

- Проверить необходимость присутствия личного консультанта на беседе
- Выяснено распределение ролей
- Проведены репетиции на предмет уверенной презентации
- Предусмотрены возможные проблемы и пути к их решению