

*Com negociar amb la banca: 10 errors
que no hem de cometre per finançar
un projecte empresarial.*

2026

COM NEGOCIAR AMB LA BANCA



Jordi Mitjans; direcció

EDASformació



Quins son els elements que hem de conèixer a l'hora de buscar finançament i negociar un projecte amb la banca.

Ser conscients de les eines de que disposa la banca així com els nostres punts forts i punts febles a l'hora de negociar.

Dirigit a:

- Responsables** de projectes i de cerca de finançament.
- Startups** que s'incorporen al món de l'entorn empresarial.
- Empreses** petites i mitjanes que volen tenir més coneixement de causa a l'hora de negociar amb la banca.
- Professionals** que busquin la millora en la relació amb el seu banc.

Fonaments del curs; temari:

- La negociació bancària.** Com han de ser les relacions personals en les tasques professionals. Els manaments del negociador. Hi ha vida més enllà?
- Aspectes claus del crèdit.** Què és el que busca l'entitat bancària i, sobretot, què és el que troba.
- Les 5 C's del crèdit.** Què és el que demanda la banca i com presentar-ho.
- Els 10 errors que no hem de cometre.** Quins són i com corregir-los.

Currículum: Jordi Mitjans i Prat

- Assessor i formador en habilitats comercials i comunicatives en diferents disciplines d'empresa; ciències del comportament.
- Director oficina bancària i membre comitè de risc en operacions bancàries.
- Director i responsable àrea vendes i màrqueting empresa distribuïdora d'alimentació.
- Màsters: -En gestió i tècniques superiors de l'empresa. -En PNL, Coaching i Intel·ligència Emocional. -En direcció de RR.HH.
- Diplomatura en Ciències Empresarials.

- ✓ **DURACIÓ:** 10 hores
- ✓ **IMPARTICIÓ:** ONLINE / OFFLINE segons necessitat
- ✓ **SESSIONS I HORARIS:** ADAPTATS A LES NECESSITATS DE L'ALUMNE/GRUP/EMPRESA.
- ✓ **ANÀLISI RESULTATS - NECESSITATS:** VIA REUNIONS ON/OFF LINE AMB L'EMPRESA.



www.edasformacio.cat