La consulenza bancaria: l'approccio corretto alla negoziazione bancaria

Seconda parte

A cura di:

Roberto De Silvio – *Finanzialista – Dottore Commercialista*
Cell 335.7903292 email robertodesilvio66@gmail.com

I N D I C E

- **APPROCCIO CON NUOVA BANCA**
- **RIPOSIZIONAMENTO FINANZIARIO**
- **PRASSI NEGOZIALI**
- **FINANZIARE UNA START UP**

APPROCCIO CON NUOVA BANCA
AZIENDA IN CONTINUITA'

QUANDO GLI INVESTIMENTI?

IL TEMPO:
a) + tempo
b) aggregazioni
c) tempo e circolante

SCHEMA NEGOZIALE:
a) circolante
b) tempo
c) condizioni

METODO SBAGLIATO E LE 2 REGOLE BASE

Banca Nuova

3^ REGOLA: CAPOVOLGERE LA DOMANDA: «TI INTERESSA..»

LA DOMANDA DA GESTIRE

1^ REGOLA: INIZIARE DAL CIRCOLANTE

2^ REGOLA: «NON HO FRETTA»

RIPOSIZIONAMENTO FINANZIARIO

NON OPPORSI AL CAMBIAMENTO

LE REGOLE ED IL MERCATO SONO CAMBIATI

3 SITUAZIONI ERRONEE

RISPETTO DELLA PAROLA E FIDUCIA

UN NUOVO APPROCCIO

CHIUSURA DEL RUBINETTO E TOLLERANZA ZERO

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E GESTIONE DEI FIDI

LA TATTICA DEL RIPOSIZIONAMENTO FINANZIARIO

PRASSI NEGOZIALI

CERCARE UN ALLEATO (LA PRIMA TESTA) SENZA QUESTIONI DI PRINCIPIO

SENZA PRECONCETTI VERSO LA STRADA MAESTRA

LA PRIMA TESTA: 3 CALCOLI A MENTE

SOTTO LA LENTE

LA PRIMA TESTA: ALTRI 3 COLPI D'OCCHIO

MUOVERE LA BICICLETTA E OFFRIRE L'OGGI PER IL DOMANI

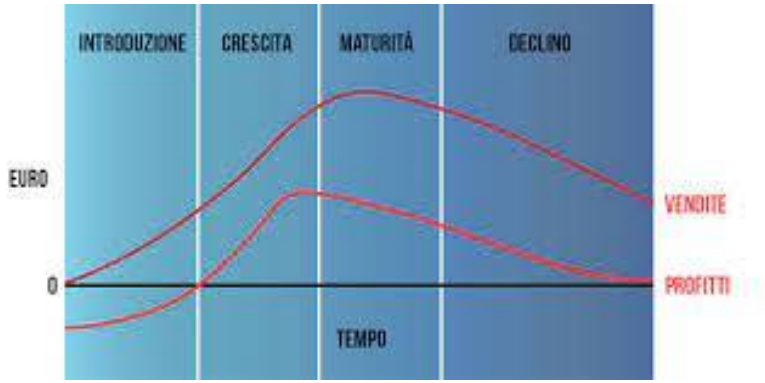
LINEE DI CONFINE E FETTE DI TORTA

LA PRIMA TESTA: 5 OCCHIATE E 4 GIOCHI SULLA CENTRALE RISCHI

FINANZIARE UNA START UP

COSA DICE LA TEORIA DEI FINANZIAMENTI AZIENDALI

NEGOZIAZIONE DELLE FONTI FINANZIARIE



NO MARKET NEED

RAN OUT OF CASH

Alessandro Spalletta – *Finanzialista – Dottore Commercialista*
Cell 348.8058261 email dr.alessandro@studiospalletta.com

Roberto De Silvio – *Finanzialista – Dottore Commercialista*
Cell 335.7903292 email robertodesilvio66@gmail.com