



La consulenza bancaria: l'approccio corretto alla negoziazione bancaria

Prima parte

A cura di:

Alessandro Spalletta – *Finanzialista – Dottore Commercialista*

Cell 348.8058261 email dr.alessandro@studiospalletta.com

INDICE

- **GIANO BIFRONTI**
- **LE FASI DEL RAPPORTO BANCA/IMPRESA**
- **LE REGOLE DELLA NEGOZIAZIONE**
- **ANALISI DELL'AVVIO DEL RAPPORTO**

GIANO BIFRONTI

DIREZIONE
CREDITI

GIANO BIFRONTI



DIREZIONE
COMMERCIALE

VENDERE LA
«MERCE
DENARO»

LE FASI DEL RAPPORTO BANCA/IMPRESA

AVVIO DEL
RAPPORTO

LINGUAGGIO E
APPROCCIO



MANTENIMENTO
DEL RAPPORTO

POLITICA
FINANZIARIA

CRISI DEL
RAPPORTO

POLITICA
INDUSTRIALE

LE REGOLE DELLA NEGOZIAZIONE

POTERE
NEGOZIALE

PROGETTO
FINANZIABILE ?

REPUTAZIONE E
CREDIBILITA'



DECISIONE
DELL'UOMO DI
BANCA

PASSATO,
PRESENTE E
FUTURO

RATING

ANALISI DELL'AVVIO DEL RAPPORTO

PRASSI
CODIFICATA

CLOSING

LE 3 ANALISI
DELLA BANCA



RIPARTIZIONE
DEL RISCHIO

COLLABORAZIONE
E FIDUCIA

PREPARAZIONE,
CORRETTEZZA E
COMPETENZA



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

Grazie