

PLAN DE FORMATION/ATELIERS

Une formation en 4 journées - 2 x 2 jours

« Réussissez la transformation digitale de votre organisation »

JOUR 1

Les enjeux pour la Profession comptable : comment en faire une force et réussir ses transformations organisationnelles et culturelles

MATIN

Les enjeux et l'existant

- Le numérique : les données du marché
- Les enjeux de 2022 à 2026... et après : facture électronique, automatisation, TVA, ...
Quelles conséquences et pour qui ?
- Les attentes des clients et des cabinets : tous en phase ?
- S'adapter, changer : pour quels résultats ?
- Analyser l'existant : comment réaliser un état des lieux 360* du cabinet.
Comment élaborer un questionnaire.

APRES MIDI

La conduite du changement : TOUS concernés !

L'implication des équipes : CLE de la réussite.

- Comment faire adhérer aux transformations du métier : des associés aux collaborateurs...
- Comment engager les équipes : méthodes d'entretiens collaborateurs et d'animation d'ateliers sur
« la nouvelle relation client/cabinet » Une place pour chacun !
- Des nouveaux profils ?

JOUR 2

Comment construire son plan d'actions opérationnel pour atteindre ses objectifs

- Comment définir ses orientations, ses objectifs et les axes d'amélioration :
offres de services, outils, organisation interne/externe, ressources, calendrier,..
- Comment construire son plan d'actions 360* en fonction des objectifs fixés :
comment sélectionner les outils adaptés aux attentes - méthode, création de supports d'évaluation,
choix de l'accompagnement rapproché des clients, segmentation des clients, organisation optimisée
– gains de temps à mettre au profit des clients : modes de collecte des données et traitement,
restitution - formation des ressources, commercialisation, calendrier,...
- Création et animation de groupes de travail : « Organisation/Process, Relation clients,
Social/Juridique » . Résultats attendus, constitution des groupes – définition des actions de chaque
groupe et par collaborateur... - méthodes et engagement des équipes

JOUR 3

Comment créer une offre de services différenciatrice et tenir ses engagements

Atelier animé sur la base d'un exemple concret : création « en live » d'une offre d'accompagnement régulier d'un client à partir d'indicateurs de gestion à jour sur l'Appli du cabinet (co-pilotage) Format prêt à déployer.

Le travail en atelier permet d'appréhender toutes les étapes - de la collecte des données au traitement optimisé pour restituer au client et l'accompagner dans les délais attendus : définition de l'offre et des tarifs adaptés, analyse de la concurrence, pré requis, cibles idéales, formalisation et tarifs, organisation interne/externe optimale, ressources concernées et formées, légitimité, mise à jour de la lettre de mission, argumentation, communication et approche clients,...

JOUR 4

Le lancement des actions et l'accompagnement « au fil de l'eau » pour réussir !

MATIN

S'organiser et accompagner les équipes et les clients

- Comment communiquer en interne pour lancer les actions et communiquer sur les avancées
 - Comment accompagner/coacher les groupes de travail et les clients pour atteindre les objectifs dans les délais définis : méthodes (organisation d'un pilote – en interne et avec des clients, programme de déploiement, animation, suivi des actions et réajustements,...), utilisation des supports d'évaluation, retroplanning,...
- Et garder le rythme !

APRES MIDI

Construire son plan d'actions commercial

Comment définir les objectifs et la méthode (ou comment rendre évident la décision d'acheter !)

- Les ressources : les différents niveaux et profils pour commercialiser les prestations
- Le pitch commercial, les argumentaires
- L'approche du client : comment présenter les services, détecter les besoins et rebondir, traiter les objections, ...
- Communiquer en interne et en externe : comment, quand ?
- Quand et comment lancer son plan d'actions commercial ? Comment l'accompagner.

Clôture de la formation, tour de table.

Et après ?