

LES ATELIERS DIRIGEANTS 2018/2019

Ces ateliers opérationnels sont destinés aux **DIRIGEANTS** de cabinet et s'organisent en intra ou en inter.

Les **méthodes** et **outils** concrets sont communiqués lors des ateliers (questionnaire de diagnostic, segmentation des clients, grille pilote, outils de mesure,...).



Atelier 1 : « CONSTRUIRE SA STRATEGIE NUMERIQUE ET SON PLAN D' ACTIONS »

Pour Qui ?

- Dirigeants/Associés

Objectifs

- Maitriser les étapes pour élaborer et mettre en œuvre la stratégie digitale
- Construire le plan d'actions pour atteindre les objectifs
- Développer les savoir-faire pour déployer efficacement les solutions cloud du cabinet.

Durée : 7h

Prérequis : aucun

Points forts

- Formation basée sur des cas concrets adaptés aux cabinets comptables.
- Les échanges entre les dirigeants et le formateur permettent une transmission efficace des connaissances et savoir-faire
- Outils et méthodes transmis aux participants.

Contenus Atelier

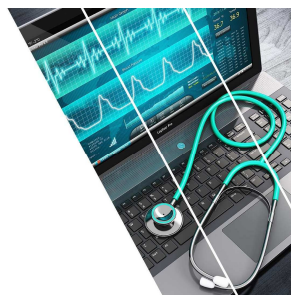
Cet atelier donne des clés pour élaborer la **stratégie digitale** du cabinet et définir chaque étape pour **réussir le déploiement des nouveaux services** :

- Diagnostic, élaboration de la stratégie (offres, tarifs, segmentation des clients,...)
- les évolutions à mettre en œuvre (organisation, process, ressources - management, plan marketing et communication)
- le calendrier et l'élaboration du plan d'actions.

Le client est au centre de cette formation. Cette méthode a été élaborée sur le terrain, en collaboration avec des dirigeants de cabinets et leurs équipes.

Elle est **concrète**, s'adapte en fonction de l'(des) éditeur(s) en place et pour des cabinets de toute taille.

Un but : atteindre les objectifs fixés dans le calendrier défini.



Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46

Atelier 2 : « LE DIGITAL « CREER SON OFFRE DE SERVICES ET DEVELOPPER SON CA »

Pour Qui ?

- Dirigeants/Associés
- Chefs de mission
- Directeurs de bureau

Objectifs

- Déterminer les offres liées au digital et fixer les prix
- Renforcer ses compétences dans la vente des nouveaux services liés au digital
- Savoir construire un plan d'accompagnement des collaborateurs et clients
- Être en mesure d'élaborer et lancer un plan d'actions commerciales

Durée : 4h

Prérequis :

- Participants axés « relation clients » dans le cabinet

Points forts

- Formation basée sur des cas concrets adaptés aux cabinets comptables
- Outils et méthodes transmis aux participants

Contenus Atelier

Lors des missions d'accompagnement effectuées dans les cabinets ressortent plusieurs interrogations des dirigeants :

... les solutions CLOUD permettant d'améliorer la collaboration avec ses clients :

- **quels nouveaux services** leurs apporter et à quel **prix** ?
- Comment les **faire connaître, les vendre** ?
- Comment faire pour que **tout ne repose pas sur les Expert- Comptables** ?

Cette journée permet de déterminer :

- les offres et les cibles prioritaires
- comment vendre les nouveaux services et par qui
- le programme d'accompagnement de ses clients et des collaborateurs
- lancer son plan d'actions commercial avec un calendrier.



Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46

Atelier 3 : « ACCELERER LE DEPLOIEMENT DES NOUVEAUX SERVICES ET BIEN DEVELOPPER SON CABINET »

Pour Qui ?

- Dirigeants/Associés
- Référent chargé du projet digital
- Directeurs de bureau

Objectifs

- Élaborer un plan d'actions
- Planifier et tenir les objectifs du plan d'actions
- Manager le projet de déploiement

Durée : 4h

Prérequis

- Avoir déjà engagé le déploiement de services cloud en interne et/ou auprès des clients

Points forts

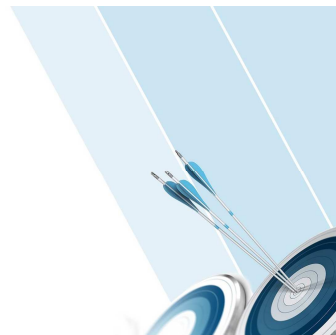
- Formation basée sur des cas concrets
- Outils et méthodes transmis aux participants

Contenus Atelier

Cet atelier est destiné à ceux qui ont déjà engagé leur déploiement digital et veulent garder la dynamique pour le réussir.

Il met l'accent sur :

- le développement des missions à forte valeur ajoutée réalisables par TOUS,
- l'élaboration d'un Plan d'actions pour atteindre les objectifs
- l'accélération du déploiement des services.



Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46