

LES 5 ATELIERS COLLABORATEURS 2018/2019

Concrets car appliqués aux offres du cabinet et adaptés aux différents profils de collaborateurs, ils ont pour but de non seulement les sensibiliser et leur donner des clés pour changer leur façon de travailler mais surtout de **POUVOIR DES LE LENDEMAIN METTRE A PROFIT CE QU'ILS ONT APPRIS.**

Ces ateliers s'organisent avant de lancer le déploiement des services, en collaboration avec les dirigeants et peuvent être complétés pendant la période de déploiement selon les besoins.

Ils permettent ainsi de développer le savoir-faire des collaborateurs tout au long du déploiement.

Les collaborateurs apprécient la formule « atelier » et mise en pratique immédiate. Les formations non suivies d'effet dans les jours suivants sont rarement efficaces et souvent décevantes pour les équipes.



Atelier 1 : « CONDUITE DU CHANGEMENT : LA NOUVELLE RELATION CLIENT/CABINET »

Pour Qui ?

- Collaborateurs tous niveaux
- 15 personnes maximum

Objectifs

- Sensibiliser les collaborateurs aux enjeux liés au digital pour le cabinet
- Comprendre les nouvelles relations cabinet/clients, s'adapter à ce changement en faisant évoluer ses méthodes de travail
- Adhérer au projet du cabinet

Durée : 3h

Prérequis : aucun

Points forts

- Formation basée sur des cas concrets dont peuvent s'inspirer les collaborateurs dans leur quotidien
- Les échanges entre collaborateurs permettent de partager leurs visions et sensibilités face aux nouveaux enjeux, et adhérer au changement.

Contenus Atelier

C'est beaucoup plus qu'une formation !

Il est **PRATIQUE et OPERATIONNEL**, basé sur l'échange et animé à partir **d'une offre phare du cabinet associée au(x) logiciel(s) CLOUD**

Les collaborateurs sont amenés à réfléchir sur leur **positionnement quelque-soit leur rôle dans le cabinet**, aujourd'hui et dans le futur proche.

L'atelier s'organise autour de 2 questions...

- **La nouvelle Relation client**, qu'est-ce que c'est et pour quels résultats ?
- **La nouvelle façon de travailler et de collaborer avec les clients** : comment bien en profiter, à tous niveaux ?

... Et en 3 temps

- **Échanges** : nouveaux enjeux, connaissance du marché (acteurs, nouvelles offres, attentes)
 - **Travail en groupes** : synthèse des idées, débat
- Échanges : de belles opportunités pour TOUS, maintenant et pour longtemps !**

Cet atelier facilite les échanges avec TOUS les collaborateurs : ceux qui sont déjà en relation avec les clients et ceux qui sont dédiés à la production comptable.

Il les amène à construire leur avenir et les fait **adhérer au projet** : c'est bon pour la croissance du cabinet et la pérennité de leur emploi !

Cet atelier permet souvent de détecter des collaborateurs qui aspirent à d'autres missions et rassurer ceux qui resteront dédiés à la production.

Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46

Atelier 2 : « APPROPRIATION DES OUTILS CLOUD DU CABINET ET SERVICES ASSOCIES »

Pour Qui ?

- Responsables de missions
- Collaborateurs
- 15 personnes maximum

Objectifs

- S'approprier les nouveaux outils de collaboration avec les clients et les services associés sous l'angle avantages
- Favoriser l'adhésion au projet du cabinet

Durée : 3h

Prérequis : les participants auront au préalable suivi une formation à l'utilisation des logiciels CLOUD

Points forts

- Formation basée sur les logiciels et outils CLOUD utilisés par les collaborateurs
- Les échanges entre collaborateurs permettent de faciliter et d'accélérer le développement des connaissances et savoir-faire tout en favorisant la logique de projet du cabinet

Contenus Atelier

Il est basé sur l'échange (travail en petits groupes), **appliqué aux logiciels CLOUD du cabinet et aux offres de services associées.**

Il est animé sous l'angle « **AVANTAGES COLLABORATEUR/CLIENT** »

Le but est que les collaborateurs s'approprient la nouvelle façon de travailler quelque soient leurs fonctions, et de collaborer avec les clients.



Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46

Atelier 3 : « COMMENT PRÉSENTER LES NOUVEAUX SERVICES AU CLIENT, DÉTECTER SES BESOINS ET DEVENIR FORCE DE PROPOSITION ! »

Pour Qui ?

- Responsables de missions
- Collaborateurs comptables confirmés au contact des clients
- 15 personnes maximum

Objectifs

- Détecter les besoins des clients
- Savoir leur présenter les offres de services du cabinet
- Savoir donner envie aux clients d'adhérer aux services
- Comment devenir force de proposition et conclure
- Développer ses compétences commerciales
- Apprendre à fidéliser les clients

Durée : 7h

Prérequis

- connaissance des logiciels cloud que veut déployer le cabinet

Points forts

- Formation basée sur des cas concrets dont peuvent s'inspirer les collaborateurs dans leur quotidien
- Études de cas pratiques et jeux de rôles
- Les échanges entre collaborateurs permettent de faciliter et d'accélérer le développement des connaissances et savoir-faire tout en favorisant la logique de projet du cabinet

Contenus Atelier

La **commercialisation des services** est trop souvent entre les mains des seuls associés alors que **c'est une AFFAIRE DE TOUS !**

Avec des **cas pratiques et ludiques** sous forme de **jeux de rôles**, cet atelier donne des clés aux **collaborateurs** pour **être à l'aise avec leurs clients et devenir force de proposition :**

- comment bien présenter les services au client ou comment donner envie d'adhérer aux services en quelques minutes
- détecter les besoins du client, rebondir et conclure
- fidéliser son client
- **L'objectif de l'atelier est que les collaborateurs puissent DEMARRER LES ACTIONS DES LE LENDEMAIN auprès des clients sélectionnés au préalable.**

Cet atelier est né suite à un constat...

Une majorité de collaborateurs indiquent souvent qu'ils connaissent peu les offres des cabinets, maîtrisent difficilement l'argumentation, ne savent pas comment détecter les besoins des clients ou même leur présenter les services...

Nombreux sont ceux **qui ne parlent pas des offres** du cabinet à leurs clients pour toutes ces raisons.

Autant de possibilités d'accroître le CA du cabinet ou de fidéliser les clients qui s'échappent.

Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46

Atelier 4 : « ACCOMPAGNER LE CHEF D'ENTREPRISE »

Pour Qui ?

- Responsables de missions
- Collaborateurs comptables confirmés au contact des clients

Objectifs

- Accompagner le chef d'entreprise en lui proposant des services externalisés
- Conseiller le client en fonction de sa situation
- Renforcer son savoir-faire pour fidéliser les clients

Durée : 3h

Prérequis

- connaissance des solutions cloud que veut déployer le cabinet
- Avoir suivi l'atelier 3

Points forts

- Formation basée sur des cas concrets et dont peuvent s'inspirer les collaborateurs dans leur quotidien

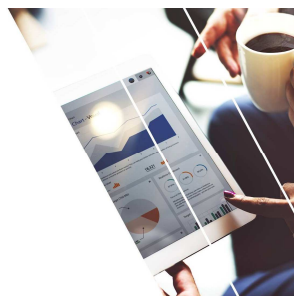
Contenus Atelier

Cet atelier met l'accent sur :

- **les missions** administratives externalisables pour le compte des entrepreneurs, facilitées par les outils CLOUD
- **les avantages pour les collaborateurs** à participer activement au déploiement de ces nouvelles offres
- **l'appropriation** de ces nouvelles missions par les équipes.

Le but est de faire monter en puissance les collaborateurs dans des tâches externalisées attendues par les chefs d'entreprises :

- **gestion administrative**
- **facturation**
- **recouvrement des créances**
- **formation à l'utilisation de logiciels cloud**



Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46

Atelier 5 : « L'EXPERT-COMPTABLE, 1^{ER} CONSEILLER DU CHEF D'ENTREPRISE, POUR LE DIGITAL AUSSI ! »

Pour Qui ?

- Responsables de missions
- Collaborateurs comptables confirmés au contact des clients

Objectifs

- Savoir former les clients pour qu'ils s'approprient les solutions de gestion cloud du cabinet
- Lancer des actions de fidélisation de clients
- Renforcer son savoir-faire pour fidéliser les clients

Durée : 4h

Prérequis

- connaissance des solutions cloud que veut déployer le cabinet
- Avoir suivi l'atelier 3

Points forts

- Formation basée sur des cas concrets dont peuvent s'inspirer les collaborateurs dans leur quotidien

Contenus Atelier

Cet atelier met l'accent sur la **satisfaction client** ou **comment répondre favorablement** à ses attentes :

- types d'accompagnement (aide au pilotage, à la gestion administrative, social,...)
- les actions de fidélisation clients et fréquence
- l'accompagnement au changement du client : tous les atouts du digital à son service.

L'objectif est que les clients du cabinet s'approprient facilement les solutions de gestion cloud associées aux services et en tirent le meilleur profit.

Ce qui demande aussi au client de changer sa façon de collaborer avec le cabinet.

Il le fera volontiers s'il y trouve tout son intérêt !



Contact : Francine Conrad

fconrad@boosterdinnovation.com / 06 77 49 06 46