

Objectifs

Donner aux participants les clés de la nouvelle relation client/cabinet induite par le digital.

Appréhender la nouvelle relation client/cabinet

Public

Collaborateurs, managers.

Prérequis

Les participants auront au préalable suivi une présentation ou une formation aux logiciels Teogest.

Moyens Pédagogiques

Evaluation des besoins et des profils des participants.

Travail en groupe de 15 collaborateurs (maximum, et sous-groupes de 5 personnes) – Formation basée sur la réflexion et l'échange.

Durée

7 heures

1- Rappel du contexte

- Les nouveaux enjeux du numérique
- Le marché et la profession comptable
- Les nouvelles attentes
- Les nouveaux acteurs
- L'impact pour les cabinets
- Des opportunités pour tous

5- Conclusion

- Un changement définitif
- Des opportunités pour longtemps

2- La nouvelle relation : qu'est-ce que c'est ?

- Les attentes client
- Les attentes du cabinet
- Les attentes des collaborateurs

3- Les nouvelles façons de travailler : comment en tirer le meilleur profit coté client et coté collaborateurs ?

- Le client est-il prêt ?
- Les collaborateurs sont-ils disposés à changer de méthode ?

4- Les atouts de la réussite

- Connaissance des produits
- Connaissance des offres
- Connaissance des clients
- Savoir susciter l'envie, l'intérêt
- Détection des besoins