

Module 3 : Développer votre cabinet d'expertise comptable

Vos objectifs :

- Comprendre les pistes de développement possibles pour le cabinet
- Savoir mettre en œuvre les différentes pistes de développement
- Assurer la rentabilité et la pérennité du cabinet

Public visé :

- Première étape : experts-comptables et encadrement
- Deuxième étape : tout collaborateur du cabinet

Pré-requis :

- Savoir rentabiliser un cabinet

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable, a dirigé un cabinet d'expertise et de conseil significatif (14 000 clients, 700 collaborateurs, 80 bureaux)
Henri Kowalski	consultant en organisation et développement des entreprises
Aurélié Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Le contenu de la formation

Introduction

Les enjeux du développement pour tout cabinet et l'explication des causes structurelles et conjoncturelles des baisses d'activité.

Développer votre cabinet d'expertise comptable :

1. Comprendre les enjeux et les contraintes du développement
2. Mesurer les savoir-faire techniques du cabinet
3. Diagnostiquer les savoir-faire commerciaux du cabinet
4. Diagnostiquer les moyens matériels du cabinet
5. Mesurer les performances commerciales du cabinet
6. Définir la politique commerciale du cabinet
7. Faire adhérer les collaborateurs au développement
8. Former les équipiers techniquement et commercialement au développement
9. Mettre en place les outils de communication
10. Vendre des missions complémentaires aux clients existants
11. Développer les missions sociales sur le portefeuille
12. Promouvoir les missions de contrôle de gestion chez les clients existants
13. Vendre des missions juridiques aux clients comptables
14. Travailler la prescription par les clients
15. Développer la prescription externe
16. Trouver des créateurs d'entreprises
17. Réaliser des missions de transmission d'entreprises
18. Vous développer dans les réseaux contractuels
19. Mesurer les résultats obtenus
20. Communiquer en interne et en externe sur les résultats
21. Rémunérer les efforts et les résultats obtenus

Conclusion

Le développement d'un cabinet repose sur un plan de développement cohérent, solide et construit. Il ne se décrète pas mais se travaille et nécessite l'adhésion de l'ensemble des personnels du cabinet.