

Animer une conférence

Formation professionnelle
Cabinet d'audit et d'expertise comptable
Programme 2009

05/11/2009

Cabinet SOMMETS
Développement d'affaires des Entreprises de Services Professionnels

Contexte : intervenir c'est avoir quelques minutes pour convaincre

Développement des Entreprises de Services

- La plupart des professionnels du Chiffre n'a pas l'habitude d'intervenir, sauf dans un contexte très technique.
- La préparation à l'intervention est bien plus importante que l'intervention.
- Maîtriser son sujet permet de maîtriser son intervention.
- Souvent les professionnels ont le trac. Il existe des moyens de le maîtriser.
- Rien n'est pire qu'une conférence ennuyeuse...
- Les interventions sont l'occasion de mesurer la portée de ses propos sur une nouvelle offre ou une approche différenciante.

Objectifs de la formation

Développement des Entreprises de Services

- Comprendre que donner une conférence est une relation client – fournisseur
- Maitriser son discours sur le fond
- Maitriser son discours sur la forme
- Savoir construire les supports utiles
- Bien conclure et ne pas laisser les auditeurs partir dans la nature
- Exploiter ses interventions et les transformer en outil de vente de ses prestations.

Contenu 1/3 : la théorie

Développement des Entreprises de Services

- Donner une conférence = relation client fournisseur
 - Le temps des auditeurs est précieux. Il faut le respecter
- Le fond du discours.
 - Choix des interventions pour servir sa stratégie de développement de cabinet
 - Le thème doit être maîtrisé pour être à l'aise face au public
 - Apporter des exemples et des informations concrètes
- La forme du discours
 - Respecter l'horloge !
 - La présentation de l'intervenant : son look, ses gestes, son ton, son débit.
 - Parler le langage client
 - Structurer son propos et suivre la logique du titre de la conférence / intervention
 - Etre à l'écoute de son auditoire pendant son intervention
- Construire les meilleurs supports
 - Un support supporte (et non l'inverse)
 - Le support PowerPoint
 - Les autres supports

Contenu 2/3 : la pratique tribune fictive

Développement des Entreprises de Services

- Mise en pratique
 - Mise en pratique d'une présentation
 - Traitement des difficultés possibles
 - Objections
 - Désintérêt du public
 - Incident technique (micro, ordinateur, notes égarées,...)
 - Incident personnel (problème de voix, trou de mémoire, angoisses,...)
 - Retard du précédent orateur entraînant une réduction du temps disponible

NB : Cette mise en pratique peut-être travaillée avec une caméra

Contenu 3/3 : le suivi de l'intervention

Développement des Entreprises de Services

- Conclure
 - Gestion des questions difficiles et des temps sans question
 - L'analyse de la satisfaction des auditeurs grâce au questionnaire
- Transformer ses interventions en outils de vente
 - Prévenir vos prospects, clients, prescripteurs, partenaires d'affaires, collaborateurs,...AVANT
 - Publier autour du sujet sur lequel vous aller intervenir ou êtes intervenu
 - Utiliser la base de données constituée par le questionnaire de satisfaction
 - Lister l'intervention dans vos références quand cela est possible
 - Décliner le thème et dupliquer l'intervention sans refaire le travail de préparation

Moyens pédagogiques (aléatoires)

Développement des Entreprises de Services

- Support PowerPoint
- Echanges avec les participants
- Mise en situation pratique (tribune fictive)
- Moyens audio (exemple : enregistrement d'appels mystères, musique,...)
- Moyens vidéo (exemple : film d'un argumentaire de 30 secondes)
- Photos (photos de cabinets, de gens en situation,...)
- Support papier (liste de points à valider en cabinet suite à la formation,...)

Formateur

Développement des Entreprises de Services

Pierre-Eric BETHOUX a commencé sa carrière en 1993. Il a toujours travaillé dans la vente de services professionnels en France et aux Etats-Unis (près de 4 ans).

Diplômé d'un **BBA** (ISG Paris), d'un **certificat de marketing** (U.C. Berkeley) et d'un **MBA** (Oglethorpe University) il est chasseur alpin puis intègre **Arthur Andersen** (responsable marketing) et **A2A-Exco** en parallèle (responsable marketing). Après l'affaire ENRON, il intègre **Ernst & Young** (responsable marketing) puis International SOS (manager consulting) avant de fonder le cabinet **Sommets en 2005**.

Sommets est aujourd'hui le premier cabinet de **développement d'affaires** en France dédié aux **entreprises de services professionnels**. Composé de 6 consultants, il intervient partout en France.

En 2008, il crée l'Association pour la Croissance des Services Intellectuels (**www.acsi-france.org**) qui réunit les professionnels du développement d'affaires des entreprises de services professionnels.

Il a conçu et animé des **formations** pour les hauts gradés de la Division Alpine de l'armée française ainsi que pour Arthur Andersen et International SOS. Pierre-Eric assure également une dizaine d'**interventions** par an (Congrès des Experts Comptables, Universités /AG /Conventions de groupements de cabinets ou de CROEC,...)

Sommets sert près de **300 cabinets d'expertise comptable** en France.

Pierre-Eric est marié et a 2 enfants. Il vit à Lyon.



Pierre.eric.bethoux@sommets.biz

www.sommets.biz

04 37 48 99 61

SOMMETS
Créons votre croissance

Public concerné

Développement des Entreprises de Services

- Les collaborateurs les plus chevronnés
- Les associés du cabinet.

Modalités pratiques

Développement des Entreprises de Services

- Lieu : Les formations se déroulent sur site (en cabinet ou dans les locaux du groupement ou de l'Ordre concerné).
- Matériel utile : une salle avec tables et chaises. Un vidéo projecteur. Un écran de projection.
- Durée : 6h30 sur une journée (9h00 12h30 et 14h00 à 17h00)
- Tarifs : Nous consulter
- Numéro de formation professionnelle continue : 82 69 10621 69

Inscription

Développement des Entreprises de Services

Inscription directement auprès du :

Cabinet SOMMETS

8, avenue Piaton

69100 Villeurbanne

04 37 48 99 61

Amelie.fourcade@sommets.biz

Plus d'info sur www.sommets.biz

Nous vous remercions de la confiance que vous nous accordez en nous consultant.

www.Sommets.biz