

Mettre en place une approche commerciale

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 : Le service professionnel est avant tout un service

- Les professionnels des services B to B ont l'habitude de faire leur métier. Ce métier est normalement calqué sur les besoins des entreprises clientes....En réalité ces besoins évoluent et varient d'une entreprise à l'autre. Pour y répondre au plus près il faut donc comprendre les besoins des clients.
- Le service est une culture particulière qui n'est pas inculqué en France. Au mieux le service s'appuie sur la bonne volonté, la conscience professionnelle des collaborateurs voire la crainte des réprimandes. Il faut qu'il y ait des vendeurs dans les cabinets d'audit et d'expertise comptable.
- Les outils et méthodologies de vente des services B to B sont très évolués. Les cabinets peuvent librement les mettre en œuvre sans crainte de violation de la déontologie professionnelle. Peu de cabinets le font, ce qui donne un avantage concurrentiel à ceux qui vont dans ce sens.

Objectif de la formation

Développement des Entreprises de Services

- Mettre en place une approche commerciale structurée et efficiente (dans le respect de la déontologie professionnelle)
 - Donner les principales clés pour instaurer une culture de production du service.
 - Permettre à chacun de prendre sa place dans la vente du service produit (s'il le souhaite)
 - Présenter les principaux outils d'aide à la vente
 - Présenter les principales méthodologies d'aide à la vente
 - Proposer un modèle d'organisation commerciale adaptée au cabinet

Contenu 1/2

- La production s'organise autour du service attendu par le client
 - Comment comprendre le marché et les attentes des clients
 - Comment organiser la production du travail de son cabinet autour des besoins clients
- Chacun apporte sa contribution au service vendu et favorise la vente.
 - Détection de besoins et traitement de l'information
 - Gestion des informations clients (en route vers le CRM)
 - Compte clé (loi Pareto des 20/80)
- Les outils d'aide à la vente
 - Les outils de communication (plaquette, site internet, (savez-vous que seulement 25% des cabinets en France ont un site internet et que le terme « expert comptable » fait l'objet de 25000 requête par jour sur Google !))
 - Les offres (fiches offres, présentation PowerPoint des offres, les Argumentaires de vente,...)
- Les méthodologies d'aide à la vente
 - Partenariats et prescripteurs,
 - Salons et évènements importants pour vos prospects
 - Etudes et enquêtes
 - Club business sectoriel
 - Ateliers, conférences, journées portes ouvertes, inaugurations,...

Contenu 2/2

- La mise en place d'une action commerciale
 - La segmentation
 - La mise en place d'objectifs quantitatifs et qualitatifs par marché
 - Le ciblage
 - Plan de comptes
 - Plan de prospection
 - La prospection active en utilisant les outils et méthodologies d'aide à la vente

- La mise en place d'une politique commerciale
 - Les relais en interne
 - Utilisation des outils pour relayer l'information (bas en haut et haut en bas)
 - Reporting commercial
 - Politique de rémunération et de motivation

Moyens pédagogiques (aléatoires)

Développement des Entreprises de Services

- Support PowerPoint
- Echanges avec les participants
- Mises en situations pratiques (jeux de rôles)
- 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