

PARCOURS DÉVELOPPEMENT DE CABINET

Cible : Cabinets de 3 à 10 ans d'expérience

Objectif pédagogique :

Être capable de définir une stratégie de développement et de la mettre en œuvre

Nombre de séquences : 6 séquences

Durées :

- en e-learning : 6 heures

Séquence 1 : Stratégies de croissance - 1h30

- ✓ Quelles stratégies de croissance ?
- ✓ Renforcer sa position concurrentielle
- ✓ Développement à l'international
- ✓ Un monde qui bouge
- ✓ Mettre en place une stratégie d'innovation
- ✓ Accompagner le changement

Séquence 2 : Développement client et communication - 2h30

- ✓ Les nouvelles attentes des clients
- ✓ Marketing et déontologie
- ✓ Le plan de développement client
- ✓ Fidéliser et satisfaire ses clients
- ✓ Réussir sa communication
- ✓ Communiquer à l'ère du numérique
- ✓ Classe virtuelle « s'exercer au développement client » : 1h

Séquence 3 : Management et Gouvernance - 2h

- ✓ Recruter et intégrer
- ✓ Manager des équipes
- ✓ Définir et optimiser son Système d'information
- ✓ Gouvernance entre associés
- ✓ Classe virtuelle « management » : 1h

Présentiels pour développement de cabinet (6 heures) :

Innovation et marketing : 3 h

Management : 3 h

Prix : 66.67 € HT

Prix : 80 € TTC

- L'ÉTUDE COMPLÈTE DU SUJET
- SAUVEGARDE DE VOTRE FORMATION
- DES CODES D'ACCÈS VALABLES
- FORUM DE DISCUSSION

Toutes les questions d'ordre technique devront être transmises à votre école.