

# OPTIMISER LES OUTILS DU CABINET ET LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

<b>Valeur ajoutée</b>	Alors que la démarche commerciale a du mal à se mettre en place et que les marges se réduisent, il est essentiel pour le cabinet de revenir sur ses fondamentaux : gagner de l'argent sur ses métiers de base.
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apporter aux cabinets une réflexion pour optimiser l'utilisation des outils existants au cabinet, souvent mal connus ou mal utilisés.</li> </ul>
<b>Durée</b>	1 journée (7h)
<b>Public</b>	Experts-comptables, chefs de missions, collaborateurs, assistants
<b>Effectif</b>	Groupe de 8 à 12 personnes
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constat de l'existant et travail sur l'optimisation de :           <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Packs réalisés au sein du cabinet</li> <li>○ Dossier permanent</li> <li>○ Dossier annuel</li> <li>○ Lettres de mission</li> <li>○ Préparation de l'arrêté des comptes annuels (check lists...)</li> <li>○ Gestion de la documentation du cabinet</li> <li>○ Approvisionnement clients : relevés bancaires, balance, grand livre...</li> </ul> </li> <li>• Mieux utiliser les outils informatiques de production :           <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Connaître les fonctionnalités des logiciels</li> <li>○ Former un référent par logiciel</li> <li>○ Ecritures auto d'amortissement, de salaires et charges, d'extourne, de régul.</li> <li>○ Schéma d'écritures</li> <li>○ La Gestion Electronique des Documents</li> </ul> </li> <li>• Identifier, sélectionner et mettre en place les interfaces automatisées d'échanges avec les clients :           <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Savoir ce qui existe sur le marché</li> <li>○ Identifier ce qui vaut la peine d'être mis en place au sein du cabinet, en adéquation avec sa stratégie</li> <li>○ Organiser la veille, les tests, la sélection, le déploiement</li> <li>○ Accompagner les équipes au changement</li> </ul> </li> </ul>
<b>Pédagogie</b>	Apports méthodologiques très approfondis Exemples concrets
<b>Prérequis</b>	Avoir envie de gagner du temps et de l'efficacité

<b>Formateur</b>	Nicole Coiffard
<b>Tarif</b>	1600 € HT. En intra uniquement