

# COMMENT TROUVER DE NOUVEAUX DOSSIERS ET DE NOUVEAUX CLIENTS

<b>Valeur ajoutée</b>	La formatrice a 18 ans de pratique au sein des cabinets d'expertise comptable. La formation est donc pragmatique et réaliste.
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer son chiffre d'affaire par la vente de nouvelles missions et l'apport de nouveaux clients</li> </ul>
<b>Durée</b>	1 journée (7h)
<b>Public</b>	Cette formation est destinée aux <u>associés</u> pour les aider à être plus performants dans leur développement. Elle s'applique à toutes les tailles de cabinets.
<b>Effectif</b>	Groupe de 8 à 12 personnes
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réglementation et pratiques.</li> <li>• Savoir présenter le cabinet et ses compétences. Structurer son offre.</li> <li>• Les cibles de clientèle. Disposer d'un fichier renseigné.</li> <li>• Le plan de communication et les supports de communication. L'image.</li> <li>• Les étapes du développement.</li> <li>• S'organiser pour se développer.</li> <li>• L'entretien de vente et les objections. La concrétisation d'un contact.</li> <li>• La professionnalisation du bouche à oreille.</li> <li>• Le rapport à l'argent</li> <li>• La valeur.</li> <li>• Son plan d'actions.</li> <li>• QCM de validation</li> </ul>
<b>Pédagogie</b>	Tout au long du séminaire, les participants acquerront des méthodes pour se développer. Le pragmatisme est le mot-clé de ce séminaire. Les participants repartiront avec un plan d'actions personnalisé.
<b>Prérequis</b>	Aucun
<b>Formateur</b>	Nicole Coiffard
<b>Tarif</b>	1600 € HT. Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne.