

APPRENDRE A PACKAGER UNE MISSION D'ORGANISATION DU CLIENT

Valeur ajoutée	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.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Apporter aux cabinets une méthode pour définir précisément comment est réalisée une mission afin d'homogénéiser les façons de travailler, faciliter l'intégration des nouveaux collaborateurs et des stagiaires pour gagner en productivité • Packager une première mission fondamentale
Durée	1 journée (7h)
Public	Experts-comptables, chefs de missions, collaborateurs, assistants
Effectif	Groupe de 8 à 12 personnes
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Le travail de l'ingénieur méthodes • Définition des données d'entrée • Définition des données de sortie • Contenu des différents processus : <ul style="list-style-type: none"> ○ Approvisionnement ○ Traitement ○ Contrôle ○ Restitution • Formalisation des outils du pack • Plans d'actions • Choix de la prochaine mission à packager
Pédagogie	Apports méthodologiques Exemples concrets Réalisation du packaging d'une mission
Prérequis	Aucun. Vouloir optimiser la productivité du cabinet.
Formateur	Nicole Coiffard
Tarif	1600 € HT. En intra uniquement