

CERTIFICAT FACTORIELLES « DÉVELOPPER LA PRÉSCRIPTION »



PROGRAMME

MODULE 1 : CONNAÎTRE LES EXPERTS-COMPTABLES ET SAVOIR LEUR PARLER

Journée 1 : Connaître les experts-comptables

- Connaître la profession comptable
- Comprendre le fonctionnement des cabinets comptables
- Les raisonnements que vous devez maîtriser sur le bout des doigts

Journée 2 : Statut du dirigeant et stratégie de rémunération

- Statut du dirigeant et de son conjoint : un vrai levier d'accompagnement des cabinets
- Stratégie de rémunération : bien poser le problème pour accompagner efficacement les cabinets
- Quel accompagnement mettre en place auprès des cabinets sur ces sujets

Journée 3 : Savoir lire les comptes pour argumenter

- Bilan : commentaires des postes clé sous un angle pratique
- Les soldes intermédiaires de gestion : des indicateurs très instructifs
- Savoir anticiper les besoins :
 - La trésorerie, les besoins, le financement
- Faire le lien entre :
 - Les comptes annuels et la liasse fiscale
 - Les comptes annuels et la déclaration d'impôt sur le revenu

MODULE 2 : PASSER À L'ACTION

Journée 4 : Améliorer l'efficacité de ses entretiens

- Réussir le premier entretien
- Réussir les entretiens de restitution aux clients

Journée 5 (Matin) : Animer les cabinets pour transformer l'essai

- Animer des micro formations
 - Pourquoi animer ce type d'intervention et quels bénéfices en attendre ?
 - Quelles thématiques préconiser
 - Comment organiser ces micro formations pour « lever » des dossiers clients sur lesquels ensuite faire des propositions commerciales
 - Mise en situation

Journée 5 (Après-midi) : Définir un plan d'action concret

- Segmentation des cabinets partenaires
- Les leviers sur lesquels agir

OBJECTIFS

- Développer le lien de confiance avec les conseils privilégiés des dirigeants
- Segmenter votre approche pour adapter la bonne stratégie
- Identifier les véritables prescripteurs au sein des cabinets
- Apporter les services qui font la différence
- Parler un langage que les cabinets comprennent

PRÉ-REQUIS

Formation destinée à un public de professionnels voulant apporter un conseil complet et concret à leurs clients en améliorant leur démarche prescription

DURÉE

5 journées, soit **35 heures**

PUBLIC

Professionnels de l'assurance

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Quiz, QCM, Soutenance individuelle

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE MOBILISÉE

Mise à disposition des supports de formation et des replays de l'ensemble des sessions
Pédagogie expositive et interrogative
Exercices / études de cas / coaching

MODALITÉS D'ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référente handicap est à votre disposition pour trouver des solutions adaptées à la nature de votre handicap.

Veillez nous contacter en envoyant un mail à l'adresse : handiplus@factorielles.fr

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION ET TARIFS

Formation proposée en distanciel tutoré
Un dossier de candidature est à soumettre à Factorielles
Calendrier et tarifs disponibles sur le site Internet www.factorielles.com

MODALITÉS TECHNIQUES

WEBEX (un lien de connexion vous sera transmis), TEAMS, Micro et caméra