



ATELIERS DE LA
TRANSFORMATION



Atelier n°8

◇ Communiquer sur l'offre : osez vendre !

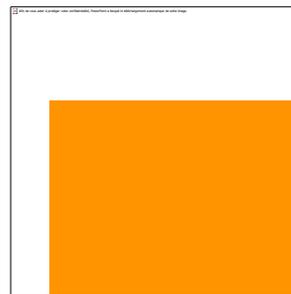
Mardi 7 juin 2022

Vos intervenants

> 3



Cécile Viniane
Consultante,
Professeure HEC Paris



Virginie Roitman
Présidente OEC
Paris Ile-de-France

Petit rappel sur le parcours de la transformation

Les ateliers de la transformation

>5

- 9 ateliers gratuits proposés en présentiel & en ligne pour accompagner les cabinets dans leur transformation
- Un mardi par mois entre septembre 2021 et juillet 2022 (sauf en mars & avril)

Les ateliers de la transformation

> 6

- › Moi dirigeant, leader de la transformation : construire son cabinet - 28/09
- › La nouvelle offre : le business model (vision, formalisation...) - 19/10
- › Construire sa stratégie et le Plan d'action du cabinet - 9/11
- › Piloter la transformation - 14/12
- › Fédérer les équipes : mobiliser les collaborateurs dans la dynamique du changement - 11/01
- › Les outils du changement : comment manager les compétences pour réaliser les missions de demain ? - 8/02
- › Packager son offre : comment vendre ces nouvelles missions ? - 24/05
- › Communiquer sur l'offre : osez vendre ! - 07/06
- › Osons nous transformer - 5/07 à 17h00

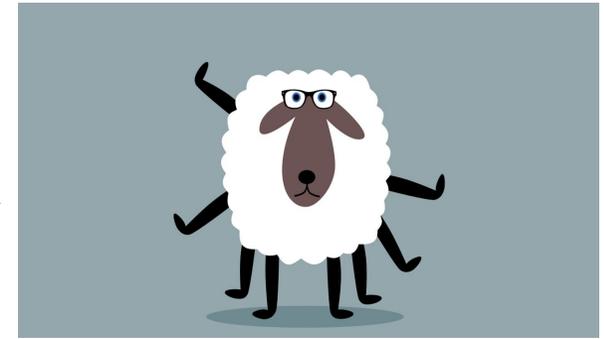
Au programme de votre atelier d'aujourd'hui

- › Petit rappel de l'épisode précédent
- › La démarche pour communiquer et vendre les missions
 - Formaliser sa proposition de valeur
 - Expliciter sa proposition de valeur
 - Savoir la pitcher
 - Et la défendre face aux objections
- › Témoignages & partage d'expériences
- › A vous la parole
- › Pour aller plus loin



Petit rappel de l'épisode précédent...

Petit rappel



➤ La dernière fois, nous avons vu que pour marketer son offre, il fallait...

- Préciser la cible de la mission
- Écouter les clients
- Définir les caractéristiques et bénéfices de la mission
- Fixer le prix de la mission
- Pour mémoire : cet atelier est disponible en replay sur le site des ateliers de la transformation
 - <https://www.oec-paris.fr/agenda/atelier-transformation-piloter-la-transformation/>



Avant de commencer...

Vendre = susciter la préférence... une histoire d'amour 😊

>11

L'empathie avec le client 'Nous vous aimons et nous vous comprenons'

Sa réalité, ce qu'il doit impérativement réussir
Ses besoins, ses attentes



La solution qui crée de la valeur au client
'Vous allez triompher'

Notre capacité à lui apporter une SOLUTION pertinente, sur mesure.



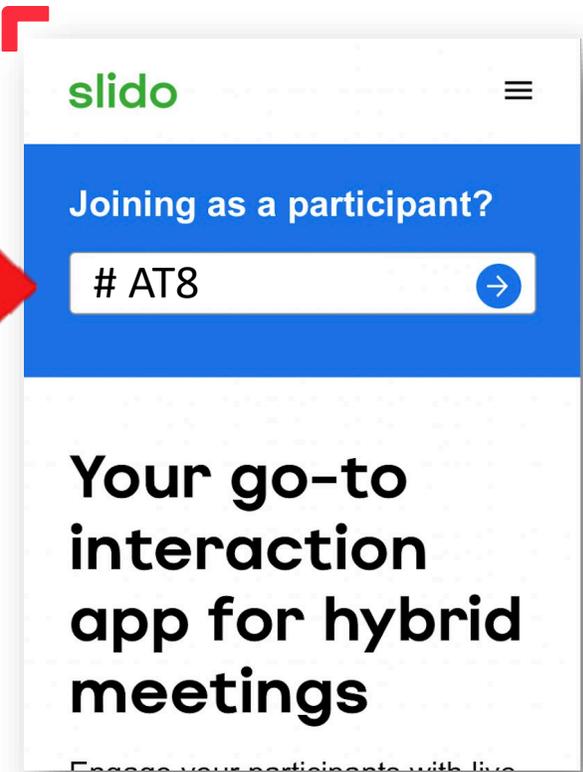
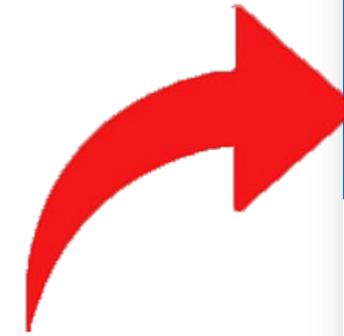
Le marketing et les experts-comptables

> Atelier de la transformation n°8 – Communiquer l'offre à son réseau : oser vendre ! – 7 juin 2022

A vous de jouer !

Modalités pour répondre à la question :

1. Tapez "slido" dans votre moteur de recherche
2. Tapez le code **AT8** dans la barre avec « Enter code here »
3. Répondez à la question ci-dessous



Sur une échelle de 1 à 10, vous vous donnez quelle note en démarche commerciale ?

Entre 1 (je ne suis pas du tout à l'aise) et 10 (j'adore vendre)



La méthode pour communiquer et oser vendre ses missions

Construire une proposition de valeur

On considère 2 niveaux de valeur et pour chaque niveau, 2 dimensions :

Le niveau de valeur qui développe le CA et fait briller le client

Le niveau de valeur qui fait faire des économies et soulage le client



La dimension économique : ce qui va générer un impact sur le CA et / ou la réduction de coûts du client



La dimension émotionnelle : ce qui va générer un impact sur le plaisir et / ou la réduction du stress des acteurs impliqués dans la relation



Quels éléments pour structurer votre proposition de valeur ?

Impact économique

Vos compétences améliorent le résultat économique de vos clients

Vous conseillez vos clients et les éclairez dans leurs enjeux stratégiques.
Vous leur permettez de se focaliser sur les sujets de développement.

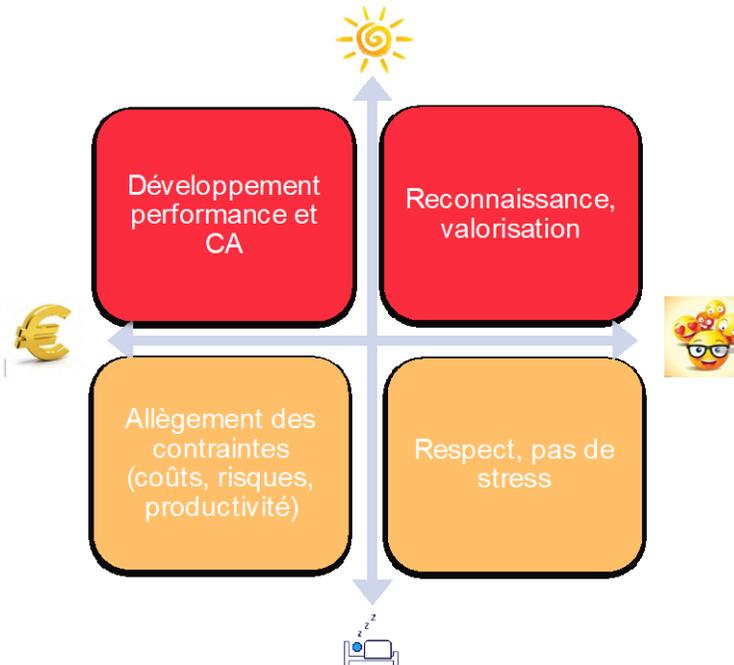
Vous sécurisez vos clients et leur permettez d'éviter des risques fiscaux ou sociaux.
Vous les accompagnez dans l'optimisation de leur activité.

Impact émotionnel

Vous ajustez vos prestations en sur mesure selon les enjeux et la personnalité du dirigeant

Vous permettez à vos clients d'avoir l'intelligence des situations auxquelles ils sont confrontés.
Grâce à vous, ils se sentent plus forts, plus « sachants »

Vous les épaulerez là où ils sont plus vulnérables. Vous savez les rassurer et leur donner confiance en eux.
Vous facilitez leur quotidien et leur faites gagner du temps.



Construire son argumentaire

Argumentation : action de persuader et engager l'autre à agir

3 approches possibles :

- Démontrer en s'appuyant sur des faits, approche scientifique
- Persuader en faisant appel au sentiment, motivations des destinataires
- Convaincre en faisant appel à la logique

Dans une situation où on veut vendre...

- Garder en tête qu'un prospect/client n'achète pas une caractéristique dans un service, mais l'avantage que ça lui procure.
- *Ex : L'ECF couvre 10 points de contrôle tel que prescrit par Bercy → Vous avez anticipé le risque de contrôle fiscal et gagné en sécurité. Qui plus est, vous donnez une grande preuve du sérieux administratif de votre entreprise*

*On peut convaincre les autres avec ses propres raisons,
mais on ne les persuade que par les leurs.*

Alphonse Daudet

Vu par l'acheteur, le discours « idéal »



Construire son argumentaire

Que se dit votre interlocuteur pendant que vous parlez ?



Comprennent-ils
nos
préoccupations ?



Leur proposition
est-elle claire,
nous rend-elle
service ?



Que va-t-elle
nous coûter, que
va-t-elle nous
apporter, nous
faire gagner ?



Finalement a t'on
intérêt à suivre
leur
recommandation
?



Pouvons-nous
leur faire
confiance ?

Ecoute de compréhension

Ecoute d'évaluation

L'argumentation SIMAC



L'argumentation SIMAC



Situation : Résumer les besoins, attentes, contraintes du client prospect

Je vais résumer notre compréhension de vos enjeux et des ponts techniques du cahier des charges :

- Vous êtes xxx et vos enjeux sont xxx
- Votre demande de prestations recouvre xxx
- Vous êtes attentifs aux moyens qui seront mis en œuvre pour sécuriser nos engagements et assurer une communication fluide et rapide avec vos différents collaborateurs.



L'idée : Présenter l'idée simple, claire, concise tenant compte des besoins exprimés

Collaborer ensemble et vous sécuriser pleinement au quotidien, grâce à nos collaborateurs, leur formation et encadrement...
Et aussi nos outils digitaux



Mécanisme : Expliquer l'offre proposée : en présenter les grandes composantes, les étapes clés...

Concrètement, voici les grandes dimensions de notre collaboration :

- Détailler les prestations, leur rythme
- Présenter les collaborateurs impliqués
- Clarifier ce qui sera compris dans le forfait économique relatif à lettre de mission
- Préciser ce qui est hors contrat et comment ce sera facturé si besoin



Avantages : Mettre en avant les avantages pour le client et démontrer qu'ils sont une réponse spécifique à ses enjeux et besoins.

Voici les avantages pour vous de cette collaboration :

- En performance :
- En économies et réduction de coûts :
- En sur-mesure, rien que pour vous :
- En gain de temps

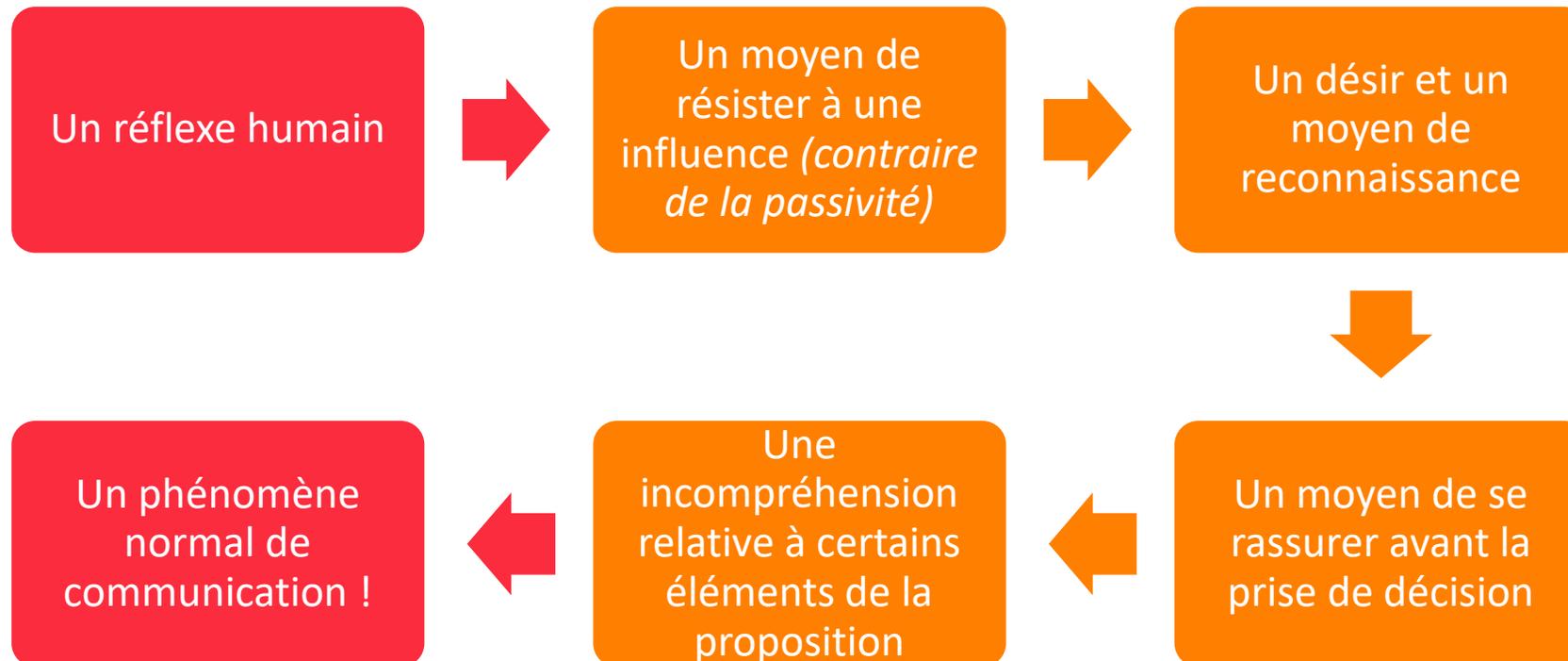


Conclusion : Synthétiser et proposer une action

En synthèse, je veux que vous reteniez que
Je vous propose de regarder ensemble le portail client qui nous permettra de communiquer.

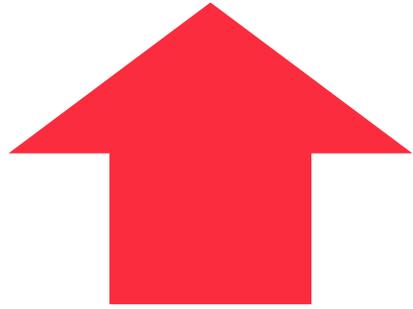
Phrases déstabilisantes et objections

Pourquoi des objections ?

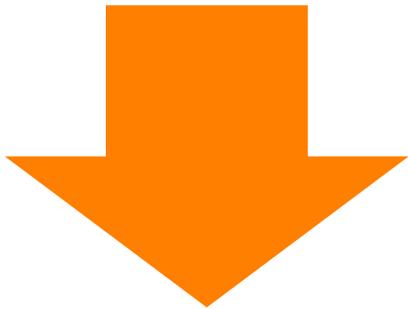


Une objection, c'est surtout une formidable marque d'attention !!

Phrases déstabilisantes et objections



Les traiter efficacement
De la méthode et de
l'entraînement



En limiter l'occasion
Attention aux phrases barbelées



La méthode pour limiter les objections : Attention aux phrases barbelées

A éviter

Ca, c'est rien du tout à mettre en place

Je ne peux pas le faire avant telle date

Je peux faire ça mais je vais devoir vous facturer

Vous ne pouvez pas dire ça...

Je n'y peux rien

Je vais être obligé de

Ne vous inquiétez pas

On ne peut absolument pas faire ça

Ça devrait pas poser trop de problèmes

Vous devez comprendre que...

A préférer

Nous avons toutes les compétences pour avancer

Je peux vous envoyer un projet pour telle date.

Nous pouvons tout à fait vous aider et je vous envoie un devis

Je peux entendre que...

Mon idée, pour faire avancer les choses, c'est de ...

Voici comment faire pour mettre toutes les chances de notre côté

Soyez serein

Voici ce que l'on peut faire pour avancer sur

Voilà ce que je propose pour que tout se déroule au mieux

Ce qui est essentiel pour votre entreprise, c'est

La méthode pour traiter efficacement les objections

1

Creuser pour identifier la préoccupation réelle

- *écoute active*
- *acceptation de l'autre*



2

Reformuler pour démontrer sa compréhension

- *empathie*
- *bienveillance*

3

Répondre

- *pédagogie centrée sur le client*

5 principes, 5 techniques pour répondre



5 principes

- Etre calme
- Etre patient, en position de soutien, empathie
- Ecouter attentivement ce qui est dit, la façon dont c'est dit
- Se focaliser sur les problèmes pas sur les personnalités
- Rester rationnel et drivé par le raisonnement économique

5 techniques



Technique du boomerang



Transformer cette déstabilisation en opportunité

« C'est justement pour cela que... »



Déstabilisation : *Je ne comprends pas vos tarifs pour la constitution de statuts ; ce n'est pas un travail compliqué, il y a plein de formules en ligne.*

Reformulation avec empathie : *Vous souhaitez vous assurer de gérer correctement votre projet*

Technique : *C'est justement pour cela qu'on vous accompagne de façon personnalisée et qu'on va utiliser des approches sur-mesure pour vos statuts. Au final, le coût de rédaction est marginal au regard des risques qu'on vous permet d'éviter.*

Technique de désintégration



Démontrer que cette déstabilisation est en contradiction avec les intérêts du client

“Pourquoi... alors que....”



Objection : *Je ne comprends pas que vous me fassiez payer cette histoire d'ECF; cela devrait être compris dans notre forfait. C'est quand même votre job !*

Reformulation avec empathie : *Je comprends que vous soyez attentif au coût de cette prestation.*

Technique: *Mais pourquoi vous arrêter à son prix alors que son objectif de l'ECF est de mettre en place dix points de contrôle exigés par l'administration fiscale et ainsi obtenir un certificat qui vous permet d'échapper à la menace du contrôle ; ceci va bien au-delà l'assistance comptable.*

Technique du oui... et en même temps



Accepter l'idée et démontrer que vu d'un autre angle, il n'y pas de contradiction

« Il est exact que ... et en même temps..., alors... »



Déstabilisation : *Je suis très choqué de recevoir une facturation pour la gestion de ce licenciement. Vous ne m'aviez pas prévenu que ça coûterait.*

Reformulation avec empathie : *J'entends que je dois clarifier la raison d'être de cette facturation*

Technique : *Il est exact que nous avons commencé à travailler dans l'urgence sur ce dossier étant donné la situation conflictuelle dans laquelle vous étiez avec ce salarié. En même temps, nous avons su vous apporter des réponses précises et vous accompagner de A à Z dans la gestion de ce dossier, ce qui va largement au-delà de notre mission d'assistance paye et justifie la note d'honoraires que vous avez reçue.*

Technique de la Question/Réponse



Reprendre la déstabilisation sous forme d'une question à laquelle on peut apporter une réponse

« **Ce que vous vous demandez réellement, c'est si... la réponse est... »**



Déstabilisation: *J'ai trouvé un free-lance qui me fait des honoraires très inférieurs aux vôtres*

Reformulation avec empathie : *J'entends que vous vous avez envie de mieux comprendre la valeur ajoutée de notre solution.*

Technique: *La question que vous vous posez réellement est de savoir si la prestation d'un cabinet comme le nôtre vous apporte une valeur spécifique par rapport à un free-lance. La réponse est oui et je vais vous l'exposer.*

Technique de la caution



Raconter l'histoire d'un cas comparable

« **Laissez moi vous parler de...** »



Objection: *Je n'ai pas besoin d'ECF, c'est vous qui gérez tout ; je n'imagine pas que vous puissiez être défaillant.*

Reformulation avec empathie : *Vous faites bien de me challenger sur ce point qui est clé dans notre collaboration.*

Technique: *Je vais partager avec vous l'expérience d'une entreprise que nous accompagnons ; elle a subi un contrôle fiscal très pointilleux. Certes, tout était en règle et s'est bien terminé. Il aurait pu perdre beaucoup de temps et le montant que nous avons du lui facturer pour l'assister dans cette démarche a été bien plus important que le treizième mois que nous vous facturons avec cette prestation.*

***Pour conclure, vendre = démontrer à son client
notre capacité à lui apporter une solution 😊
Ecouter, argumenter et traiter avec souplesse,
bienveillance et fermeté les objections***

A vous de jouer !

Modalités pour répondre à la question :

1. Tapez “**slido**” dans votre moteur de recherche
2. Tapez le code **AT8** dans la barre avec « Enter code here »
3. Répondez à la question ci-dessous



Après cet atelier, comment allez-vous vous entraîner pour vous assurer de progresser dans la vente ?

1. Relire la formation
2. Relire la formation et me construire un argumentaire de vente
3. Relire la formation, formaliser ma proposition de valeur et me construire un argumentaire de vente
4. Relire la formation, formaliser ma proposition de valeur, me construire un argumentaire de vente et me noter des réponses à objections
5. Je ne sais pas encore bien par quel bout prendre le sujet 😞

Témoignages & partages d'expérience

Pour aller plus loin :

Quelques mots sur la Performance academy

Les objectifs

- Construire et déployer son projet de cabinet.
- Entrer dans l'ère du numérique.
- Adapter ses process de production.
- Améliorer la rentabilité du cabinet
- Gagner en productivité et en sérénité pendant la saison.
- Impliquer et faire grandir les collaborateurs.
- Repenser la relation et fidéliser les clients.

Le programme

- **Jour 1** : Mener la transformation en mode projet et conduire le changement
- **Jour 2** : Définir et formaliser sa stratégie, son projet de cabinet et son plan d'actions
- **Jour 3** : Repenser les process de production et (ré)organiser les métiers du cabinet
- **Jour 4** : (Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet et formaliser le plan marketing/communication du cabinet
- **Jour 5** : Maîtriser les fondamentaux d'une politique RH et adapter le management des équipes

Prochaine promo : début 19 octobre 2022

Pour aller plus loin :

Quelques mots sur la New Biz Academy

Les objectifs

- Identifier de « bonnes » missions
- Les définir et les formaliser
- Les produire - en parallèle des missions actuelles
- Les proposer aux clients
- Les vendre et les facturer
- Adapter l'organisation du cabinet
- Adapter les compétences du cabinet

Le programme

- **Jour 1** : Comment préparer le cabinet et sélectionner les nouvelles missions ?
- **Jour 2** : Comment construire l'offre ?
- **Jour 3** : Comment produire ces missions ?
- **Jour 4** : Comment vendre ces missions ?
- **Jour 5** : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

Prochaine promo : début 10 juin 2022



Le marketing et les experts-comptables

> Atelier de la transformation n°8 – Communiquer l'offre à son réseau : oser vendre ! – 7 juin 2022



A vous la parole !



A noter dans vos agendas !!!

*N'oubliez pas notre dernier RV de la saison :
Osons nous transformer !*

*Nous vous attendons nombreux, sur place
le mardi 5 juillet 2022 à 17h
pour partager le cocktail de fin de saison avec
tous les intervenants, coaches, mentors ...*

Pour conclure, votre feed-back

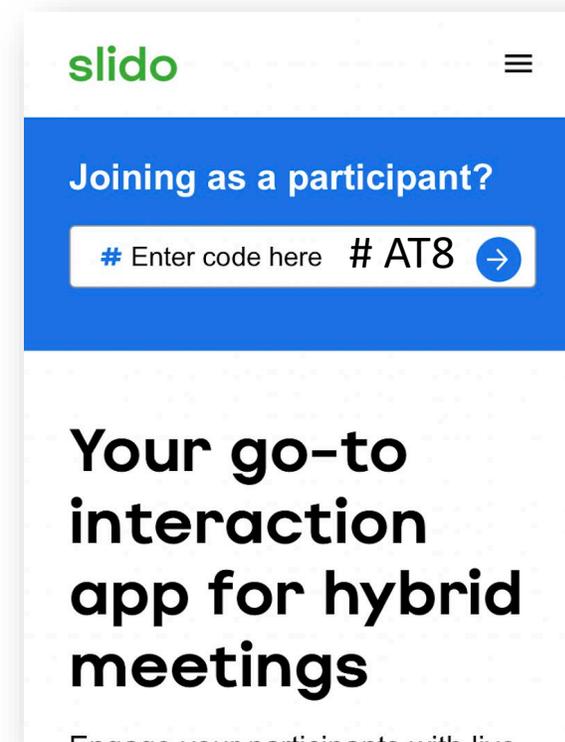
Modalités pour répondre à la question :

1. Tapez “**slido**” dans votre moteur de recherche
2. Tapez le code **AT8** dans la barre avec « Enter code here »
3. Répondez à la question ci-dessous

Nous allons faire un nuage de mots 😊

Donnez-nous un mot pour votre appréciation / sensation post-atelier !

(vous pouvez donner plusieurs fois un mot mais à chaque fois un seul mot !)



Et la suite ??

Dites-nous (sur Slido) les thèmes que vous voudriez qu'on aborde l'année prochaine pour les ateliers de la transformation !!

Toutes les idées sont les bienvenues...

Pour aller plus loin...

PARCOURS DE LA TRANSFORMATION



Pour aller plus loin ...

>44



- Formations, parcours et outils pour vous aider à transformer votre cabinet

ATELIERS DE LA
TRANSFORMATION

PERFORMANCE
ACADEMY

New
BIZ Academy

 eColl

PERFORMANCE ACADEMY

Parcours pour dirigeants de cabinets et associés
pour développer la performance du cabinet



5 jours pour :

- Entrer concrètement dans l'ère du numérique
- Repenser le cabinet : sa raison d'être, ses missions, sa relation client, ses équipes, son organisation,...
- Formaliser et mettre en œuvre un plan d'actions pour engager réellement le changement

Lien vers le programme détaillé : <https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164776>

Début prochaine session : 14 décembre

Les objectifs

- Construire et déployer son projet de cabinet.
- Entrer dans l'ère du numérique.
- Adapter ses process de production.
- Améliorer la rentabilité du cabinet
- Gagner en productivité et en sérénité pendant la saison.
- Impliquer et faire grandir les collaborateurs.
- Repenser la relation et fidéliser les clients.

Le programme

- **Jour 1** : Mener la transformation en mode projet et conduire le changement
- **Jour 2** : Définir et formaliser sa stratégie, son projet de cabinet et son plan d'actions
- **Jour 3** : Repenser les process de production et (ré)organiser les métiers du cabinet
- **Jour 4** : (Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet et formaliser le plan marketing/communication du cabinet
- **Jour 5** : Maîtriser les fondamentaux d'une politique RH et adapter le management des équipes

NEW BIZ ACADEMY

Parcours pour dirigeants et associés pour développer de nouvelles missions, les produire et les vendre

5 jours pour :

- S'approprier la démarche / les outils pour développer de nouvelles missions.
- Construire, mettre en œuvre et suivre un plan d'actions.
- Définir et structurer les nouvelles missions.
- Packager l'offre.
- Déléguer la vente et la production aux collaborateurs.
- Disposer des compétences nécessaires pour produire.

Lien vers le programme détaillé

<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164817>

New
BIZ Academy

Le parcours
d'accompagnement
des cabinets pour
le développement
de nouvelles
missions

Les objectifs

- Identifier de « bonnes » missions
- Les définir et les formaliser
- Les produire - en parallèle des missions actuelles
- Les proposer aux clients
- Les vendre et les facturer
- Adapter l'organisation du cabinet
- Adapter les compétences du cabinet

Le programme

- **Jour 1** : Comment préparer le cabinet et sélectionner les nouvelles missions ?
- **Jour 2** : Comment construire l'offre ?
- **Jour 3** : Comment produire ces missions ?
- **Jour 4** : Comment vendre ces missions ?
- **Jour 5** : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

3 PARCOURS POUR COLLABORATEURS pour accompagner la transformation des métiers



6, 8 ou 10 jours pour :

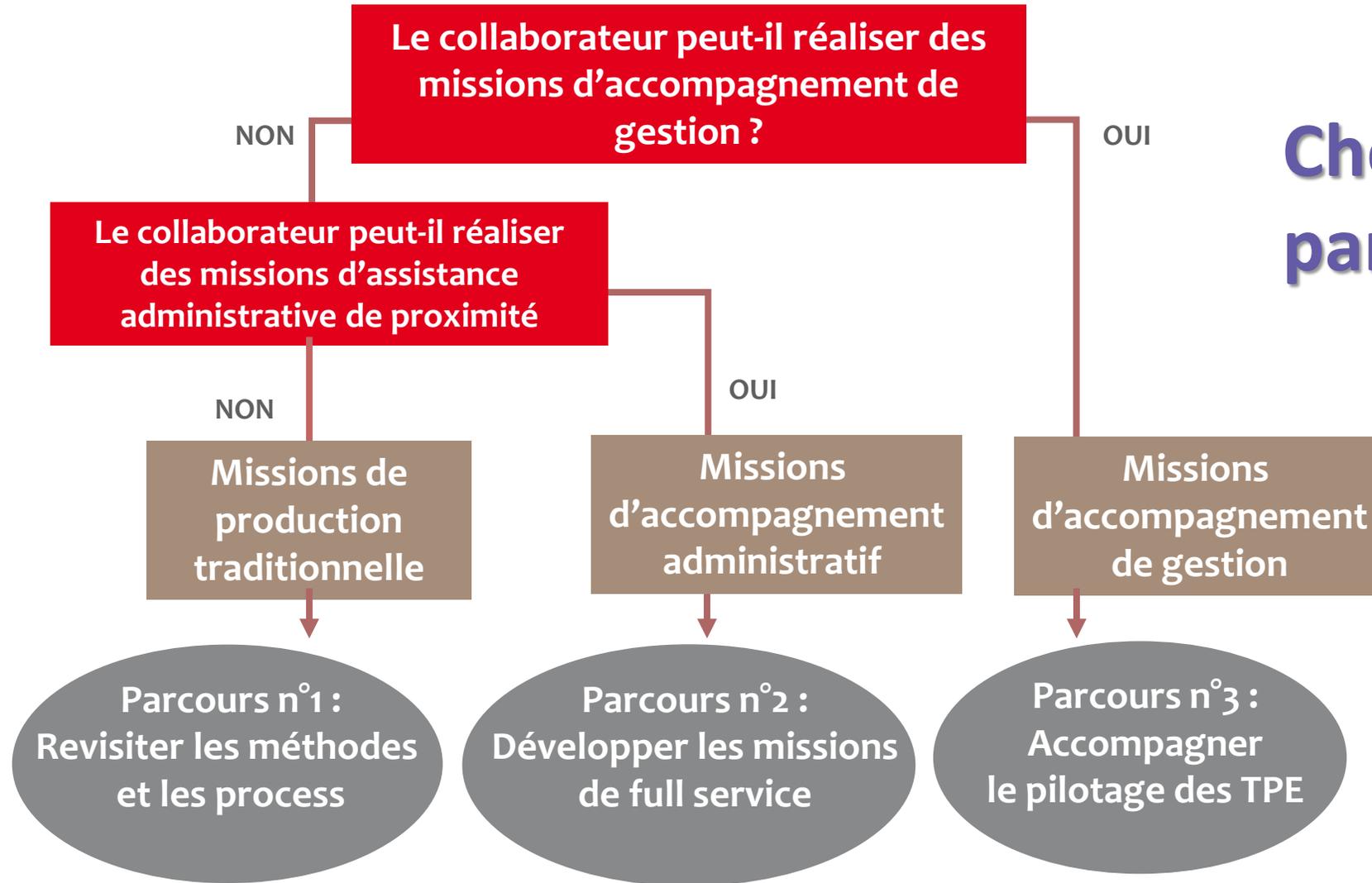
- S'adapter au monde qui change
- Repenser la mission traditionnelle
- Développer de nouvelles missions
- CHANGER DE POSTURE => écoute des besoins, prendre de la hauteur, parler le « chef d'entreprise », savoir proposer, bases commerciales



<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164742>

<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164736>

Choix du parcours



Bénéfices collaborateurs

- ✓ Prise de conscience (évolution du métier, impact de l'automatisation des tâches sur l'avenir du métier, nouvelles attentes des clients)
- ✓ Développement de nouvelles compétences applicables rapidement en autonomie (soft et hard)
- ✓ Capacité à accompagner les clients sur de nouvelles missions (production, missions administratives, accompagnement en gestion)

Bénéfices cabinet

- ✓ Fidélisation des collaborateurs par l'accès à de nouvelles missions
- ✓ Implication des collaborateurs dans la transformation du cabinet
- ✓ Satisfaction des clients par la proposition de nouvelles missions => développement des missions
- ✓ Amélioration de la performance individuelle et collective



FORMATIONS CERTIFIANTES

D EXECUTIVE EDUCATION
 EXECUTIVE MASTER
**EXPERT EN EVALUATION, FINANCEMENT &
 TRANSMISSION D'ENTREPRISE**



Un diplôme à l'approche à la fois financière, fiscale et juridique, à destination des commissaires aux comptes et experts-comptables.

En partenariat avec

ASFOREF INSTITUT DE FORMATION

CRCC COMMISSAIRES AUX COMPTES

JurisCampus Institut des formations universitaires

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
 Région Paris Ile-de-France

Dauphine | PSL EXECUTIVE EDUCATION

EQUIS ACCREDITED

Experts-comptables, CAC,
 Collaborateurs expérimentés

**Elargissez
 votre périmètre
 d'intervention**
*Accompagnez les
 directions financières*

FORMATION FINANCE POUR DIRIGEANTS
 Mission « Directeur Financier » externalisée

Eligible au CPF

Parcours de formation en partenariat avec

ASFOREF & HEC
 INSTITUT DE FORMATION PARIS

D EXECUTIVE EDUCATION
 CERTIFICAT
**INFORMATION EXTRA-FINANCIÈRE :
 REPORTING, AUDIT & NOTATION**



Développer vos compétences en conseil et audit RSE en explorant la chaîne de production de l'information extra-financière, de l'émetteur à l'utilisateur.

En partenariat avec

ASFOREF INSTITUT DE FORMATION

Dauphine | PSL EXECUTIVE EDUCATION

EQUIS ACCREDITED



EXECUTIVE EDUCATION

EXECUTIVE MASTER

EXPERT EN EVALUATION, FINANCEMENT &
TRANSMISSION D'ENTREPRISE

- › En partenariat avec l'Université Paris-Dauphine
- › 35 jours en présentiel + 5 jours en e-learning
- › Deux jours par mois sur 18 mois
- › Prochaine promotion : novembre 2021
- › Diplôme Dauphine « Executive Master »
- › Éligible CPF

<https://www.asforef.com/formation-evaluation-financement-transmission/>

FORMATION FINANCE POUR DIRIGEANTS

Mission « Directeur Financier » externalisée



- En partenariat avec HEC
- 11 jours en présentiel
- 2 jours/mois de mai à novembre + 1 jour de soutenance
- 5^e promotion : mai 2022
- Certificat HEC / bloc de compétence du master Finance
- Éligible CPF

<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164635>



EXECUTIVE EDUCATION

CERTIFICAT

INFORMATION EXTRA-FINANCIÈRE :
REPORTING, AUDIT & NOTATION

- › En partenariat avec l'Université Paris-Dauphine
- › 9 jours en présentiel
- › Deux jours par mois d'octobre 2021 à février 2022 + 1 jour de soutenance
- › Prochaine promotion : octobre 2021
- › Certificat Dauphine – bloc de compétence du master développement durable
- › Éligible CPF

<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164833>



FORMATIONS À LA CARTE

FORMATIONS EN MANAGEMENT

- **MAN913 / Manager et Fidéliser les nouvelles générations**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164798>
- **MAN920 / Encadrer une équipe pour la première fois**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164715>
- **MAN129 / Comment manager votre équipe pour performer durablement?**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/207069>
- **MAN132 / Pourquoi et comment développer vos compétences comportementales et celles de votre équipe ? /**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/207071>
- **MAN914 / Favoriser l'innovation au sein de votre cabinet /**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164799>

FORMATIONS COMMERCIALES

- MAN500 / **Optimiser son développement commercial (EL + coaching individuel)**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164816>
- MAN904 / **Devenir un "pro" de la relation client**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164713>
- MAN919 / **Relation client : gérer les situations difficiles**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164714>
- MAN922 / **Appropriiez-vous les outils pour réaliser un diagnostic commercial pertinent**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164807>

FORMATIONS CONDUITE DU CHANGEMENT

- **MAN921 / Méthodologie de la conduite du changement**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164732>
- **GES010 / E-expert : construire son projet de cabinet**
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164716>

... ET PLUS DE 350 FORMATIONS À LA CARTE

Retrouvez toutes les formations grâce aux catalogues dynamiques de l'ASFOREF :

Catalogue pour EC et collaborateurs expérimentés :

<https://www.asforef.com/wp-content/uploads/2021/07/ASFO-FC-EC-2021-BAT-DEF.pdf>

Catalogue pour CAC et collaborateurs expérimentés :

<https://www.asforef.com/wp-content/uploads/2021/07/ASFO-FC-CAC-202021.pdf>

Catalogue pour collaborateurs de cabinet :

<https://www.asforef.com/wp-content/uploads/2021/07/ASFO-FC-COLL-2021-BAT-DEF.pdf>

➤ **L'ASFOREF est à votre disposition**

Marjorie LOHEZ
m.lohez@asforef.com
06 20 22 99 32

Kenza BENCHARRATS
kbencharrats@asforef.com
06 26 41 85 28

UN CENTRE DE GESTION ET DE BILAN DE COMPÉTENCES

**Un PARTENARIAT INNOVANT
avec l'Ordre des experts-
comptables Paris Île-de-France**



**SUP
EXPERTISE
PARIS**

cole supérieure des métiers de
expertise comptable, de l'audit
t du conseil de Paris

**Faites rayonner
tous vos talents !**

Bilan de compétences

Bilan professionnel

Coaching

VAE

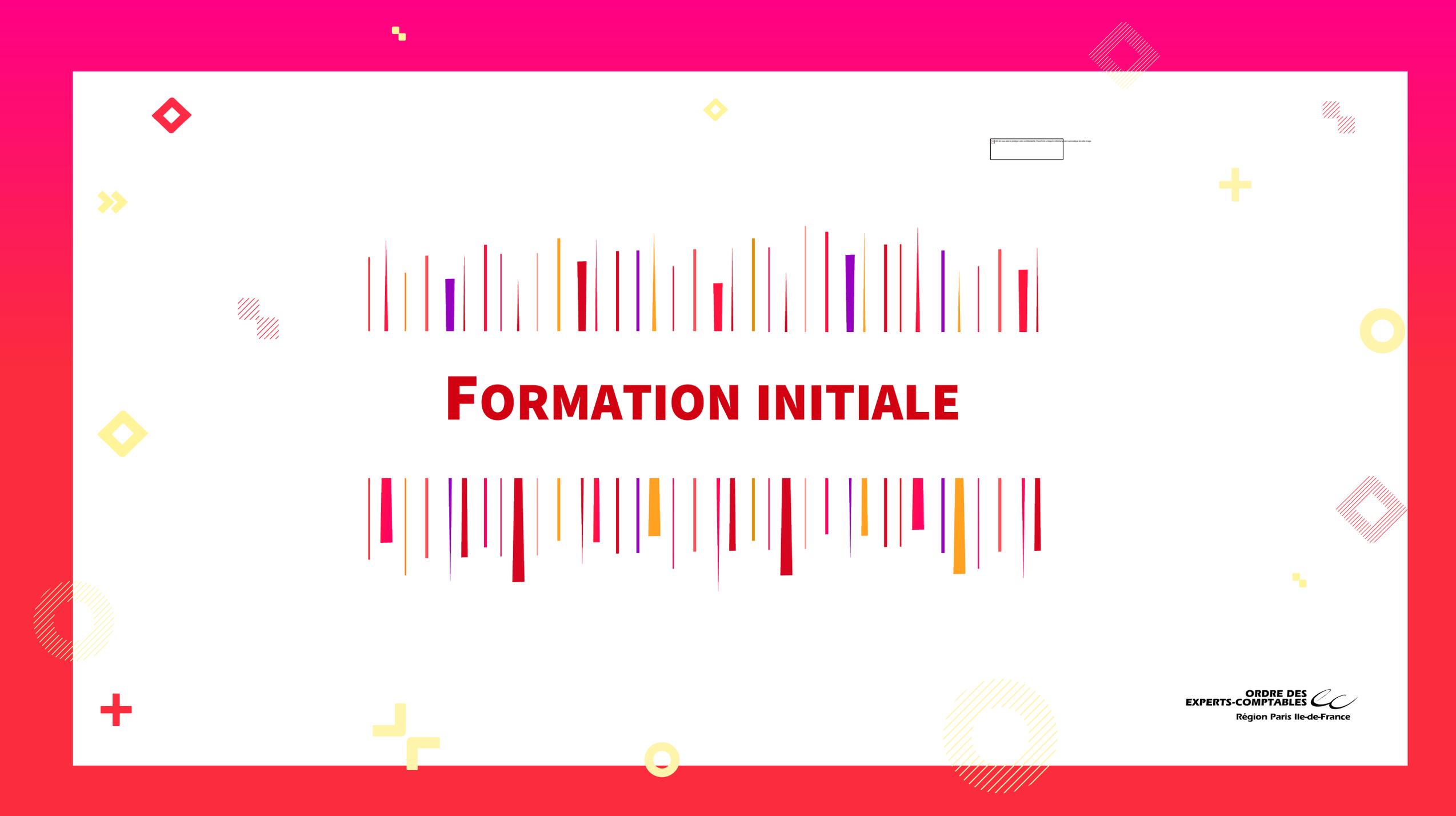
**Le centre de bilans et de gestion des compétences de Sup'Expertise
Paris propose un large éventail de solutions individuelles
et collectives. Pour en savoir plus et déterminer la formule
qui vous conviendrait le mieux, contactez-nous !**

Mélody NANCY

RESPONSABLE DU CENTRE
DE BILANS ET DE GESTION
DES COMPÉTENCES
m.nancy@supexpertise.fr
01 44 69 92 03

Aude LOOTVOET

RESPONSABLE ADJOINTE
DU CENTRE DE BILANS ET
DE GESTION DES COMPÉTENCES
a.lootvoet@supexpertise.fr
01 44 69 92 03

The background features a central white rectangle with a red border. Inside the white area, there are two horizontal bands of colorful vertical bars in shades of red, orange, yellow, and purple. Scattered around the white area are various geometric shapes: diamonds, squares, circles, and plus signs, some solid and some outlined or hatched. The overall aesthetic is modern and graphic.

FORMATION INITIALE

UN CFA POUR RECRUTER DES ALTERNANTS ET LES TALENTS DE DEMAIN

**Expertise
comptable**

DEC

DSCG
Master 2

DSCG
Master 1

DCG
Licence 3

LICENCE PRO
COMPTA PAIE

BUT GACO
3^{ème} année

LICENCE PRO
MANAGEMENT PAR PROJET

LICENCE PRO
RH

DCG
Licence 2

BTS CG
2^{ème} année

BUT GACO
2^{ème} année

DCG
Licence 1

BTS CG
1^{ère} année

BUT GACO
1^{ère} année

À partir
de septembre 2021

BACCALAURÉAT

Ouvert en initial classique
à partir de septembre 2021

**Comptabilité
Gestion
Management
RH**

**Pour tous vos recrutements
en alternance, contactez**

Nabaète Abdelli

RESPONSABLE PÔLE ALTERNANCE

ADJOINTE À LA DIRECTION

PÉDAGOGIQUE

n.abdelli@supexpertise.fr

01 49 21 43 62

DES STAGIAIRES EXPERTS-COMPTABLES MIEUX PRÉPARÉS

Des formateurs et des contrôleurs sensibilisés au projet des « Métiers de demain » pour préparer les stagiaires à la mutation de la profession

Journées des stagiaires remodelées pour intégrer des thématiques appropriées aux besoins actuels des cabinets

La mise en place de méthodes de pédagogie inversée pour moderniser la formation des stagiaires et améliorer le suivi du stage

Un parcours dédié pour les stagiaires durant les Universités d'été