

PARCOURS COLLABORATEUR – CHARGE(E) de CLIENTELE

Pour manager efficacement et vendre du conseil

**Vous êtes absorbés par vos dossiers ?
On vous demande de planifier, de contrôler, de former vos équipes ?
On vous demande, en plus, de conseiller vos clients, de leur vendre de nouvelles missions ?**

Avec ce parcours, vous serez un manager opérationnel, sachant entraîner vos équipes, gérer votre temps, soigner la relation client et vendre du conseil.

Savoir s'affirmer en tant que manager, s'organiser, manager son équipe, développer la relation client

Ce parcours s'adresse aux cadres qui doivent manager des équipes.... et se manager eux-mêmes ! Souvent formés principalement à la technique comptable ou juridique, ils n'ont pas suffisamment les clés pour manager leurs équipes. Ce parcours est conçu de manière très opérationnelle : beaucoup de pratique, de réflexions personnelles et en groupes, de jeux de rôle. La théorie vient en support.

Nous transmettons nos méthodes, et nous faisons surtout en sorte que chaque cadre se les approprie et sache les faire évoluer.

- Objectifs**
- Connaître les principes du management
 - Identifier les fonctions du manager
 - Avoir intégré les bonnes pratiques du management
 - Vendre des missions de conseil

Public : Directeurs de mission et chefs de mission des cabinets d'expertise comptable

Résultat attendu Les cadres managers maîtrisent les différents aspects de leur poste, sont organisés. Ils savent fixer des objectifs, encadrer, encourager et recadrer avec calme, sérénité et détermination ! Ils savent valoriser le cabinet, présenter une mission et défendre son prix.

→ **Modules au choix**

- | | |
|--|----------|
| • Manager efficacement - bases du management - leviers de motivation | 2 heures |
| • Les fonctions que doit assumer le directeur/chef de mission | 2 heures |
| • Construire sa fiche de fonctions | 2 heures |
| • La gestion du temps | 4 heures |
| • Cas pratiques de management | 2 heures |
| • Comment gérer la jeune génération – Cas pratiques | 2 heures |
| • Savoir présenter le cabinet | 3 heures |
| • Savoir mener un entretien de prospection | 3 heures |
| • Savoir présenter une nouvelle mission et définir le prix | 3 heures |
| • Savoir défendre son prix | 3 heures |

Sur La base d'un parcours de 10 h : 2 570 €