

## Accélérez la transformation digitale de votre cabinet comptable !

### Une formation 100% opérationnelle

L'ENOES et MyUnisoft proposent une formation opérationnelle pour **accompagner** les cabinets comptables dans leur transformation numérique

Elle vous permet de construire une feuille de route, de **développer** des offres basées sur l'IA prédictive et de définir un plan d'action commercial

**Trois formules** sont disponibles : une journée « **État des lieux 360°** », une journée « **Stratégie et Plan d'actions** » ou un **module de deux jours** pour créer et commercialiser vos offres de services



### Pourquoi cette formation est essentielle ?

La **digitalisation** des cabinets comptables s'accélère, notamment avec l'arrivée de la Facture Électronique. Pourtant, les efforts se concentrent souvent sur les **outils**, sans une vision claire des objectifs à atteindre :

**Rentabilité** accrue

Gain de temps au **service** des clients

Fidélisation des **collaborateurs**

Une vision **alignée** entre associés

Ces lacunes entraînent des **déploiements** lents, des performances en demi-teinte, et des bénéfices clients insuffisants. De plus, l'absence de détection des besoins et la création limitée d'offres **freinent** les opportunités de croissance et de facturation.

### Un enjeu pour tous : Êtes-vous en phase ?

Pour réussir votre **transition**, vous devez répondre à des questions clés : vos offres répondent-elles aux besoins de vos clients ? Sont-elles bien formalisées avec des tarifs clairs ? Vos **collaborateurs** les maîtrisent-ils pour les proposer efficacement ? Vos processus sont-ils **harmonisés** et adoptés par tous ?

Le succès de ces **transformations** repose sur des équipes convaincues, formées et alignées. Cette formation, alliant stratégie, outils numériques et conduite du **changement**, est conçue pour relever ces défis et garantir votre transition réussie.



La première journée offre un diagnostic **complet**, personnalisé grâce à un questionnaire préalable, pour **identifier** vos forces, faiblesses et priorités stratégiques. Un entretien avec les dirigeants permet de **définir** les attentes et axes d'amélioration.

Résultats attendus :

- **Identification** des forces et faiblesses.
- Une vision claire des **priorités**.
- Des solutions **concrètes** pour lever les freins et saisir les opportunités.



**Matin**

Interviews individuelles avec des **collaborateurs** clés pour identifier les perceptions et obstacles liés aux transformations en cours ou prévues.

**Après-midi**

Diagnostic collectif et restitution des observations issues des entretiens et du **questionnaire** préliminaire.  
Définition des axes d'**amélioration** prioritaires : outils, organisation, ressources humaines, offres de services et relations clients.



## Jour 2

Cette deuxième journée aboutit à une feuille de route opérationnelle, **réaliste** et engageante, permettant aux dirigeants et managers de transformer leur vision **stratégique** en actions concrètes.

Résultats attendus :

- Un plan clair et **structuré**, prêt à être déployé.
- Une mobilisation **efficace** des équipes.
- Un impact maximal grâce à des outils **pratiques** et une communication ciblée.



**Matin**

Élaboration d'un plan d'actions **détaillé**, en fonction des priorités définies.  
Identification des clients **prioritaires** et des offres à développer.  
Analyse des moyens nécessaires : humains, technologiques et financiers.

**Après-midi**

**Structuration** du plan dans un calendrier réaliste.  
Techniques pour mobiliser les équipes et **garantir** leur adhésion.





## Jour 1 du Module - Création d'une offre de services

### Créez une offre différenciante et innovante

Cette journée se concentre sur la **conception** d'une offre de services qui valorise vos atouts tout en répondant aux besoins **spécifiques** de vos clients.

L'objectif est de co-créer une solution "prête à l'emploi", intégrant les nouvelles **technologies** et les attentes des chefs d'entreprise.



### Matin

Atelier de **co-crétation** autour d'une offre de co-pilotage basée sur des indicateurs de gestion et l'IA prédictive.  
 Formalisation des engagements : comment **structurer** une offre claire, cohérente et attractive ?

Définition du "juste prix" pour **valoriser** l'offre tout en restant compétitif.

### Après-midi

Analyse des prérequis **nécessaires** pour tenir vos engagements : organisation interne, processus, ressources.  
 Préparation des éléments de communication interne/externe pour **soutenir** le lancement de l'offre.

### Pour qui ?

Dirigeants, chefs de mission et collaborateurs seniors **impliqués** dans la création ou l'optimisation des offres de services.

Résultats attendus :

- Une offre de services **différenciante**, formalisée et prête à être déployée.
- Des collaborateurs **convaincus** et impliqués pour garantir la réussite.
- Une méthodologie répliquable pour **développer** d'autres offres à l'avenir.



## Jour 2 du Module - Actions commerciales et déploiement

### Transformez vos idées en résultats concrets

Cette journée est dédiée à la **structuration** et au lancement d'un plan d'actions commerciales.

Elle vous donne les outils **nécessaires** pour valoriser votre nouvelle offre, convaincre vos clients et assurer un déploiement durable.



### Matin

Création d'un pitch commercial **percutant** :  
Comment capter l'attention en quelques minutes ?

Techniques pour **surmonter** les objections des clients  
et renforcer la confiance.

Formation aux **techniques** de conclusion de vente pour  
transformer une opportunité en engagement ferme.

### Après-midi

Élaboration et **structuration** du plan d'actions commerciales :  
objectifs, ressources, calendrier.

Mise en place de pilotes pour tester l'offre  
et ajuster la **stratégie** si nécessaire.

Suivi des performances et **ajustements** pour garantir  
un déploiement progressif et mesurable.



### Pour qui ?

Dirigeants, responsables commerciaux et collaborateurs en contact **direct** avec les clients.

Résultats attendus :

- Un discours commercial **convaincant** et maîtrisé.
- Un plan commercial **structuré** et prêt à être lancé.
- Un déploiement **progressif** avec des indicateurs clairs pour mesurer le succès.

