



10 stratégies de développement gagnantes

Animée par **Manuel BOUCHET**
La participation à la formation est de :
366 € TTC Tarif INTRA
492 € TTC Tarif ASFOREF

Le lundi 22 octobre 2018
de 9h00 à 17h30
Chez **TERRA GESTION**
259 Rue Pierre et Marie Curie – Parc d'activités
77000 VAUX-LE-PENTIL

OBJECTIFS

- Savoir identifier les principales stratégies de développement possibles : Généraliste, spécialiste, low cost, haut de gamme, seul, en association, full service, tout techno...
- Savoir préciser leurs critères de choix
- Savoir mesurer les conséquences des options stratégiques prises
- Être capable de mettre en place un plan d'action pour concrétiser sa stratégie

PROGRAMME

- Quelle stratégie pour mon cabinet ?
 - Pourquoi une stratégie ?
 - Qu'est-ce qu'une stratégie ?
 - 10 alternatives stratégiques pour un cabinet d'expertise comptable :
 - La stratégie généraliste
 - La stratégie d'implantation locale
 - La stratégie de sophistication (haut de gamme)
 - La stratégie d'épuration (low cost) et de domination par les coûts
 - La stratégie de spécialisation sectorielle...
- Comment déterminer une stratégie pour mon cabinet ?
 - L'analyse de l'environnement et de la concurrence
 - L'analyse des ressources et compétences du cabinet
 - La confrontation entre forces/faiblesses et opportunités/ menaces (analyse SWOT)
 - Le choix du positionnement stratégique du cabinet
 - Comment mettre en œuvre ma stratégie ?
 - La formalisation d'une offre de service adaptée à ma stratégie
 - Les moyens à mettre en œuvre et les conséquences organisationnelles : humain, matériel, financier, sous-traitance
 - La communication en vue de la commercialisation de l'offre : communication externe, communication interne
 - La définition d'un plan d'actions

PEDAGOGIE

- Etude de cas, échange d'expériences, travail en sous-groupes, évaluation de l'acquisition des connaissances, analyse de documentation