



Formation Experts-Comptables et Collaborateurs

Sur le thème :

# Pourquoi et comment utiliser le marketing opérationnel pour développer votre chiffre d'affaires ?

Animée par **A. RAMARA**

La participation à la formation est de :

**384 € TTC Tarif INTRA**

**516 € TTC Tarif SUP'EXPERTISE**

**Le mardi 5 décembre 2023**

de 9h00 à 17h30

Chez **TERRA GESTION**

259 Rue Pierre et Marie Curie – Parc d'activités

77000 VAUX-LE-PENIL

## PRÉAMBULE

Les cabinets performants adoptent un comportement proactif qui poursuit trois objectifs majeurs : fidéliser la clientèle, lui vendre de nouvelles missions, conquérir de nouveaux clients.

Cette formation propose au cabinet de mener une réflexion stratégique sur son marché et son positionnement, puis de communiquer efficacement, au moyen de 25 actions sélectionnées pour leur simplicité, leur efficacité, leur coût faible et leur respect d'une déontologie en très forte évolution !

## QUESTIONS TRAITÉES

1. La stratégie marketing du cabinet
  - Qu'est-ce que le marketing ?
  - Comment identifier et satisfaire des besoins ?
  - Comment impliquer les collaborateurs ?
2. La communication opérationnelle du cabinet
  - La réforme du Code de déontologie
  - Communiquer : à la portée de tous les cabinets
3. Les plans d'action
  - Le marché, la concurrence, le positionnement du cabinet
  - L'offre du cabinet : quelles prestations, à quels prix ?
  - L'image du cabinet et le développement de sa notoriété
  - La fidélisation... et la vente aux clients existants
  - La conquête de nouveaux clients
4. Conclusion
  - Anticiper un accroissement de la concurrence
  - Diffuser une « culture marketing » au sein du cabinet

# Pourquoi et comment utiliser le marketing opérationnel pour développer votre chiffre d'affaires ?

## **APPROCHE PEDAGOGIQUE**

- Exposé.
- Analyse de documentation.
- Travail en sous-groupes.
- Échange d'expériences.
- Mini cas d'application.
- Test d'auto-évaluation.

## **Qualification des formateurs**

Les formateurs sont des professionnels sélectionnés pour leur maîtrise du sujet enseigné et leur expérience pratique afin de proposer une approche pragmatique et concrète des sujets traités.

## **Moyens matériels**

Salles de formation disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires (paperboard, vidéoprojecteur, visioconférence, ...) au bon déroulement de la formation.

## **Moyens d'évaluation de l'atteinte des objectifs**

Questionnaire de validation des acquis.

## **Moyens de suivi de l'exécution de l'action**

Feuille de présence signée par les participants ou rapport de connexion si classe virtuelle.

## **Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap**

L'ensemble de nos formations sont accessibles aux PSH. Contactez-nous pour aménager la prestation de formation.