

Lieu du cycle de séminaires : Espace Tête d'OR

103, boulevard Stalingrad. 69100 Villeurbanne. 04 78 94 69 00



Parking gratuit rue Louis Guérin / Métro B : arrêt Charpennes / Tram T1 : arrêt Tonkin



Cabinet **SOMMETS**

Renseignements et inscriptions

Cabinet SOMMETS : Amélie FOURCADE

8, avenue Piaton. 69100 Villeurbanne.

amelie.fourcade@sommets.biz / 04 37 48 99 61

1 séminaire / petit déjeuner : 110 € ht

Package 4 séminaires / petits déjeuners : 350 € ht

Dès réception de votre réponse, une facture correspondant au montant de votre inscription sera adressée par courrier à l'adresse indiquée pour la facturation.

Le Cabinet **SOMMETS**

Cabinet de développement d'affaires, spécialisé dans les cabinets d'audit et d'expertise comptable vous convie à un :

Cycle de 4 Séminaires sur le thème de :

*“Mon cabinet
d'audit et d'expertise comptable
fait des affaires”*



Préserver votre croissance en 2009



Objectif : Préserver votre croissance en 2009

En 2006, le CSOEC estimait déjà que le marché du Chiffre en France était **saturé à 85%**.

La Crise impacte vos clients et va donc impacter vos portefeuilles clients.

Ce cycle de 4 séminaires a pour objectif de vous présenter les **meilleures pratiques** en matière de **développement d'affaires** et vous proposera des **outils opérationnels (prestations offertes)** pour vous permettre de **préserver votre croissance** en 2009.

Cabinet SOMMETS : Le développement des Experts-Comptables

Sommets est un cabinet de développement d'affaires dédié aux entreprises de services professionnels et travaillant principalement avec les cabinets d'audit et d'expertise comptable (+ 200 cabinets servis, des groupements de cabinets, les instances et les organismes de formation professionnelle).

Créé en 2005, il est composé de 6 experts qui interviennent dans toute la France à partir de Lyon, Paris et Grenoble.

Le cabinet sommets est la direction marketing et vente de ses clients.



"Mon cabinet d'audit et d'expertise comptable fait des affaires"

N° 1 : L'accueil client pour générer de la confiance

19 mars 2009 8h30 à 10h30 ([Inscription avant le 6 mars 2009](#))

Contexte : La 1^{ère} motivation d'achat de vos clients est la confiance (70%) devant le prix et la technique. A cet égard, l'accueil client est crucial.

Livrable : Connaître les bonnes pratiques et surtout éviter les pièges générateurs de défiance.

Prestation offerte : Liste des points à photographier dans votre cabinet + analyse commentée et gratuite.

N° 2 : La stratégie du cabinet

24 avril 2009 8h30 à 10h30 ([Inscription avant le 10 avril 2009](#))

Contexte : Le marché est tendu, surtout en temps de crise.

Livrable : Définir une stratégie efficiente et positionner son cabinet pour réunir les conditions de votre croissance.

Prestation offerte : Kit d'auto diagnostic développement + analyse commentée et gratuite.

N° 3 : Utiliser les outils de communication

29 mai 2009 8h30 à 10h30 ([Inscription avant le 15 mai 2009](#))

Contexte : Il faut aller au devant des attentes et décrypter les besoins du chef d'entreprise.

Livrable : Définir un message ciselé et choisir les bons outils de communication (en accord avec la déontologie).

Prestation offerte : Modèle de plan de communication + analyse commentée et gratuite.

N° 4 : Optimiser la vente de ses missions

26 juin 2009 8h30 à 10h30 ([Inscription avant le 12 juin 2009](#))

Contexte : Le client ne vient plus spontanément et devient de plus en plus exigeant y compris sur les honoraires.

Livrable : Organiser son cabinet pour favoriser la vente.

Prestation offerte : Test 'Votre cabinet est-il prêt pour la vente' + analyse commentée et gratuite.

Intervenant

Associé fondateur du Cabinet SOMMETS
Fondateur de l'Association pour la Croissance des Services Intellectuels ACSI
Animateur du Groupe Expert-Comptable sur Viadeo

15 ans d'expérience en développement de services professionnels.
Responsable marketing France Arthur Andersen et A2A (devenu Exco)
Chargé de la crise Enron chez Arthur Andersen
Impliqué dans le rapprochement avec Ernst & Young puis responsable marketing France
Créateur du département conseil aux entreprises du Groupe International SOS.
Intervenant aux Congrès de l'Ordre (Ateliers de la Profession 2006, 2007, 2008), aux AG / Conventions des CROEC. Interventions pour des groupements de cabinets et dans les cabinets indépendants.

Formation : BBA (ISG Paris), Certificat de marketing (Berkeley, USA), MBA (Oglethorpe University, USA), formation Audit Arthur Andersen.



Pierre-Eric BETHOUX