



## PARCOURS

Je vends des missions de conseil

**45**  
**FORMATIONS VIDEO**  
de 8 à 10 min en moyenne



**DES APPORTS  
THEORIQUES**

en format PDF



**Environ 9h45m**  
**pour se former**

### PREREQUIS

- Aucun

### OBJECTIFS

- Adopter les comportements gagnants des bons vendeurs
- Comprendre les spécificités de la vente de services BtoB
- Apprendre à vendre des missions de conseil
- Défendre le montant de ses honoraires et les encaisser

### PUBLIC VISE

- Experts comptables non formés à la vente
- Stagiaires experts comptables
- Responsables d'un bureau secondaire
- Cadres responsables d'une équipe de collaborateurs
- Collaborateurs confirmés responsables de portefeuille

### EXPERTS FORMATEURS

- Consultants en marketing
- Consultants en développement commercial
- Experts comptables ayant mis en place une politique marketing et commerciale innovante dans leur cabinet

## LES 45 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ J'améliore mon image personnelle pour améliorer mon chiffre d'affaires
- 2/ J'apprends à me présenter en 30 secondes
- 3/ J'apprends à me présenter oralement
- 4/ Je prends des rendez-vous par téléphone
- 5/ J'apprends à raconter mon histoire personnelle
- 6/ Je construis ma marque personnelle
- 7/ J'apprends à me présenter sur les réseaux sociaux
- 8/ J'affirme ma personnalité
- 9/ J'apprends à écouter les autres
- 10/ Je sais dire non
- 11/ Je décrypte les vérités et idées fausses concernant le langage du corps
- 12/ J'entends le langage non verbal
- 13/ J'apprends à détecter les mensonges
- 14/ J'adopte la méthode de vente PERAC
- 15/ Je prépare mes entretiens de vente
- 16/ Ecouter vos interlocuteurs
- 17/ Reformuler ce que vous avez compris
- 18/ Je prépare mes argumentaires de vente
- 19/ J'argumente par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves
- 20/ J'apprends à négocier
- 21/ Concrétiser vos entretiens
- 22/ Je prépare le prochain rendez-vous de vente avec mes clients
- 23/ Je rends ma proposition commerciale gagnante
- 24/ Je formalise mon offre de services intellectuels
- 25/ Je vends de la matière grise
- 26/ Définir la politique commerciale du cabinet
- 27/ Former les collaborateurs à la vente de missions
- 28/ Savoir présenter une lettre de mission
- 29/ Défendre le montant des honoraires proposés à un prospect
- 30/ Signer une lettre de mission avec un client d'un confrère
- 31/ Signer une lettre de mission avec un créateur d'entreprise
- 32/ Signer une lettre de mission avec un repreneur d'entreprise
- 33/ Négocier les honoraires pour une mission de conseil
- 34/ Vendre des missions facturées par des honoraires de succès
- 35/ Vendre une mission comptable exceptionnelle
- 36/ Vendre une mission de conseil en droit social
- 37/ Vendre une mission de conseil en gestion
- 38/ Vendre une mission juridique
- 39/ Gérer une demande de baisse d'honoraires
- 40/ Améliorer le recouvrement des honoraires
- 41/ Négocier le paiement des honoraires par prélèvement automatique
- 42/ Je relance les clients
- 43/ Le recouvrement amiable des créances
- 44/ Facturer des honoraires complémentaires non prévus
- 45/ Facturer des régularisations d'honoraires

### **i** Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site [service-public.fr](http://service-public.fr) pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>