



LA PLATEFORME E-LEARNING FORCES LMS EST UN CENTRE DE FORMATION VIRTUEL DANS LEQUEL SONT HÉBERGÉS LES PARCOURS DE FORMATIONS POUR LES EXPERTS-COMPTABLES ET LEURS COLLABORATEURS.

## VENDRE DES MISSIONS DE CONSEIL AUX PROSPECTS ET CLIENTS

Fiche pédagogique

### DESCRIPTION DU PARCOURS DE FORMATION

Le parcours de formation a été conçu par Jean-Paul Debeuret, diplômé d'expertise comptable, ancien PDG du groupe pluridisciplinaire, E3C (40M€ de CA, 14000 clients, 700 collaborateurs, 80 bureaux).

Le parcours « Vendre des missions de conseil aux clients et prospects » s'effectue en e-learning.

D'une durée d'environ 12 heures de formation, il est divisé en 5 blocs de compétences :

- ✓ **Savoir se présenter pour faire bonne impression comme commercial** / 7 formations / 1h43
- ✓ **Maîtriser les attitudes nécessaires en situation de négociation commerciale** / 6 formations / 1h36
- ✓ **Comprendre les spécificités de la vente de services aux entreprises, mettre en place une démarche de vente de services B to B** / 12 formations / 2h58
- ✓ **Comprendre les spécificités de la vente de missions comptables, adopter une stratégie de vente de missions de conseil** / 14 formations / 4h11
- ✓ **Intégrer les difficultés à recouvrer les honoraires. Optimiser et accélérer le recouvrement des honoraires dus par les clients** / 6 formations / 1h42



Ce parcours regroupe 45 formations en vidéo accompagnées de tests de connaissances et de documents d'information et d'exemples en PDF.

Les vidéos de formation ont été enregistrées par 20 experts différents.

Dans chaque parcours de la famille " Conseiller les clients " vous pourrez étudier des formations spécifiques sur la vente de ces missions.

### Objectifs du parcours de formation en e-learning

- 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

### Pour qui ?

- 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

## CONTENU DE LA FORMATION EN LIGNE

Le parcours de formation est composé de 45 formations d'une durée totale d'environ 12 heures de vidéo.  
Le temps total de formation avec la réalisation des tests de connaissances est d'environ 13 heures.

### **Savoir se présenter pour faire bonne impression comme commercial / 7 formations / 1h43**

J'améliore mon image personnelle pour améliorer mon chiffre d'affaires  
J'apprends à me présenter en 30 secondes  
J'apprends à me présenter oralement  
Je prends des rendez-vous par téléphone  
J'apprends à raconter mon histoire personnelle  
Je construis ma marque personnelle  
J'apprends à me présenter sur les réseaux sociaux

### **Maîtriser les attitudes nécessaires en situation de négociation commerciale / 6 formations / 1h36**

J'affirme ma personnalité  
J'apprends à écouter les autres  
Je sais dire non  
Je décrypte les vérités et idées fausses concernant le langage du corps  
J'entends le langage non verbal  
J'apprends à détecter les mensonges

### **Comprendre les spécificités de la vente de services aux entreprises, mettre en place une démarche de vente de services B to B / 12 formations / 2h58**

J'adopte la méthode de vente PERAC (Préparer, Ecouter, Reformuler, Argumenter, Concrétiser)  
Je prépare mes entretiens de vente  
Ecouter vos interlocuteurs  
Reformuler ce que vous avez compris  
Je prépare mes argumentaires de vente  
J'argumente par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves  
J'apprends à négocier  
Concrétiser vos entretiens  
Je prépare le prochain rendez-vous de vente avec mes clients  
Je rends ma proposition commerciale gagnante  
Je formalise mon offre de services intellectuels  
Je vends de la matière grise

### **Comprendre les spécificités de la vente de missions comptables, adopter une stratégie de vente de missions de conseil / 14 formations / 4h11**

Définir la politique commerciale du cabinet  
Former les collaborateurs à la vente de missions  
Savoir présenter une lettre de mission  
Défendre le montant des honoraires proposés à un prospect  
Signer une lettre de mission avec un client d'un confrère  
Signer une lettre de mission avec un créateur d'entreprise  
Signer une lettre de mission avec un repreneur d'entreprise  
Négocier les honoraires pour une mission de conseil  
Vendre des missions facturées par des honoraires de succès  
Vendre une mission comptable exceptionnelle  
Vendre une mission de conseil en droit social  
Vendre une mission de conseil en gestion  
Vendre une mission juridique

Gérer une demande de baisse d'honoraires

### **Intégrer les difficultés à recouvrer les honoraires. Optimiser et accélérer le recouvrement des honoraires dus par les clients / 6 formations / 1h42**

Améliorer le recouvrement des honoraires

Négocier le paiement des honoraires par prélèvement automatique

Je relance les clients

Le recouvrement amiable des créances

Facturer des honoraires complémentaires non prévus

Facturer des régularisations d'honoraires

## **Prix du parcours de formation**

Le prix du parcours de formation en ligne « Vendre des missions de conseil aux clients et prospects » est de 190 € H.T. - 228 € T.T.C.

L'abonnement donne accès aux 45 formations en vidéo du parcours de formation Vendre des missions de conseil aux clients et prospects et aux tests de connaissances liés à chaque vidéo de formation pendant 6 mois.

OPCO ATLAS prend en charge les coûts pédagogiques dans le cadre du plan de développement des compétences du cabinet. Le plan de compétences regroupe l'ensemble des actions de formation prises à l'initiative de l'employeur, en lien avec sa stratégie et l'évolution de son marché.

- 1800€ HT annuels pour les cabinets de moins de 11 salariés
- 6600€ HT annuels pour les cabinets de moins de 11 à 49 salariés

## **Attestation de formation**

Les experts comptables ont une obligation de formation, ils doivent y consacrer au moins 120 heures sur une période de 3 ans. Ils peuvent se former en ligne, sans déplacements.

A l'issue du parcours de formation, sur demande et gratuitement, une attestation sur les formations étudiées est fournie aux experts-comptables

## **Certificat de formation**

Le certificat de formation est délivré suite à un examen en ligne\* de 45min, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note.

Le certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue à l'examen est facturé 80 € H.T. - 96 € T.T.C.

*\*Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du parcours Vendre des missions de conseil aux clients et prospects.*



L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

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 pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**FORCES est référencé sur DATADOCK et certifié Qualiopi**



**ACHETER VOTRE FORMATION EN LIGNE  
SUR WWW.EXPERT-ET-CONSEIL.COM**

**CONTACTS**

Téléphone : +33 (0)1 39 57 64 82 du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h

Email : [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)