

New BIZ Academy

Les plus du parcours

- ✦ Les ateliers de la New Biz Academy ne sont pas des formations théoriques. Ce sont des ateliers de travail individuel et collectif.
- ✦ Des formateurs spécialisés dans les techniques d'animation, l'intelligence collective et la gestion de projet. Tous les animateurs ont une connaissance fine de la profession comptable pour laquelle ils travaillent depuis de nombreuses années.
- ✦ Les participants travaillent sur leur propre cabinet. Des outils, des conseils, des méthodes, des bonnes pratiques... sont proposés et immédiatement mis en pratique.
- ✦ Des méthodes d'accompagnement innovantes pour permettre aux participants de travailler en profondeur sur la transformation de leur cabinet et d'enclencher un véritable changement.
- ✦ Des séances en petits groupes pour favoriser les travaux pratiques et les échanges.

Pourquoi s'inscrire au parcours ?

Concrètement, la New Biz Academy permet :

- De s'approprier la démarche et les outils pour développer de nouvelles missions.
- De construire, de mettre en œuvre et de suivre un plan d'actions.
- De définir et de structurer les nouvelles missions qui peuvent être développées.
- De packager l'offre de nouvelles missions.
- De déléguer la vente et la réalisation de ces nouvelles missions aux collaborateurs.
- De disposer des compétences nécessaires pour réaliser ces nouvelles missions.

Informations pratiques

Toutes les précisions (prérequis, objectifs professionnels, contenu détaillé, durée, méthodes pédagogiques, modalités pratiques...) sont disponibles sur notre site :
www.supexpertise.fr / référence : NBA100

Durée et tarif

- 5 jours (35 heures)
- 2 150,00 €HT (2 580,00 €TTC)

Lieu

- 50 rue de Londres – 75008 Paris
- Transports en commun :
Gare : Saint-Lazare - lignes J et L
Métros : M3, M12, M13 et M14
Parking : 29 rue de Londres - 75009 Paris

Accessibilité

- Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes questions relatives à l'accueil des personnes en situation de handicap, nous vous remercions de nous contacter à l'adresse :
missionhandicap@supexpertise.fr

Renseignements

- Service formation continue
fc@supexpertise.fr

Validité : Février 2024



Certification qualité délivrée au titre d'actions suivantes :

- Actions de formation par apprentissage
- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions permettant de valider les acquis de l'expérience

50 rue de Londres - 75008 Paris
Association Loi 1901 - NAF 8559A
Siren 784 414 054

www.supexpertise.fr



Experts-comptables, CAC
dirigeants et associés de
cabinet, chefs de missions



New
BIZ Academy

Le parcours d'accompagnement des
cabinets pour le développement
de nouvelles missions

Visez
l'excellence
SUP
EXPERTISE

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'EXPERTISE
COMPTABLE, DE L'AUDIT ET DU CONSEIL

www.supexpertise.fr

New BIZ Academy



Le parcours d'accompagnement des cabinets pour le développement de nouvelles missions

Développer de nouvelles missions impose une approche globale et une démarche formalisée.

De nombreux cabinets ont une vraie volonté de s'y mettre mais ne savent pas comment organiser ce changement et se posent de nombreuses questions :

- Comment identifier de « bonnes » missions ?
- Comment les définir et les formaliser ?
- Comment les produire en parallèle des missions actuelles ?
- Comment les proposer aux clients ?
- Comment les vendre et les facturer ?
- Comment adapter l'organisation du cabinet ?
- Comment adapter les compétences du cabinet ?

Un parcours opérationnel

Jour 1 : Comment préparer le cabinet et identifier les nouvelles missions ?

- Mesurer les impacts des mutations en cours sur le cabinet
- Comprendre les différents types de nouvelles missions
- Identifier et sélectionner les nouvelles missions à développer

Jour 2 : Comment construire l'offre ?

- Définir les nouvelles missions
- Modéliser et organiser les nouvelles missions

Jour 3 : Comment produire ces missions ?

- Gagner du temps sur les missions actuelles
- Intégrer les nouvelles missions dans l'activité du cabinet
- Affecter les tâches aux bons collaborateurs

Jour 4 : Comment vendre ces missions ?

- Marketer les nouvelles missions en 4 étapes
- Valoriser les missions lors d'un entretien client

Jour 5 : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

- Analyser les compétences actuelles de l'équipe
- Evaluer les besoins en compétences pour les futures missions
- Répartir les tâches au sein de chaque mission
- Adapter/Compléter les compétences des collaborateurs
- Prise en main de l'outil Cap New Biz



Visez l'excellence
SUP 
EXPERTISE

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'EXPERTISE
COMPTABLE, DE L'AUDIT ET DU CONSEIL

Sup'Expertise vous propose la New Biz Academy, parcours d'accompagnement qui s'adresse aux cabinets désireux de s'adapter aux inévitables évolutions du métier. Les différents ateliers du parcours permettent de s'appropriier l'ensemble de la méthodologie de mise en place de nouvelles missions pour pouvoir la déployer ensuite.

A l'issue du parcours, les participants sont prêts à réaliser et vendre ces nouvelles missions.

**FORMATION
CONTINUE**