b-ready

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

Lancer votre cabinet dans la communication digitale

Pour être plus visible de vos clients, de vos prospects et de vos futurs collaborateurs…

Dans la communication,
le plus compliqué n'est ni le message,
ni la technique, mais le récepteur.

Dominique Wolton

b-ready

Un business à repenser

Les missions traditionnelles telles que nous les connaissons dans les cabinets vivent leurs dernières heures :

- Les banques attaquent le marché de la tenue.
- De nouveaux outils apparaissent tous les jours.
- La facture électronique deviendra obligatoire pour toutes les entreprises entre le 1er juillet 2024 et le 1er juillet 2026. Avec elle, **c'est la fin de la tenue traditionnelle**.

Ces mutations profondes et irréversibles **modifient la raison d'être des cabinets et imposent une transformation profonde** de l'activité dans la mesure où :

- Le chiffre d'affaires lié aux missions historiques va se réduire.
- Les collaborateurs vont voir leur activité diminuer.

Les cabinets doivent se réinventer pour être en mesure de répondre aux nouvelles attentes des chefs d'entreprise, notamment en **développant de nouvelles missions** mais aussi **en se rendant plus visibles des clients et des prospects.** Ce n'est plus Bercy qui s'occupe de la notoriété des experts-comptables, surtout sur les nouvelles missions. Chaque cabinet doit donc s'y mettre.

Selon le dernier baromètre du numérique ARCEP (mis à jour en février 2021) :

- 88% des français ont accès à internet et 74% de la population utilisent internet tous les jours.
- 98% des 12-17 ans et 100% des 18-24 et 98% des 25-39 ans sont internautes.
- 77% des Français ont un smartphone et 94% d'entre eux l'utilisent quotidiennement.
- 60% des Français sont présents sur au moins un réseau social.

Pour faire face à ces mutations, la profession doit faire évoluer ses pratiques. Cette évolution passe notamment par la mise en place d'une communication plus en phase avec les usages numériques des Français.

Les cabinets, comme toutes les entreprises, doivent donc se lancer dans la communication digitale. C'est en effet est devenu incontournable pour développer sa notoriété auprès de ses clients, de ses prospects mais aussi de ses futurs collaborateurs.

Pourquoi faut-il se mettre à la communication digitale ?

Mettre en place de la communication digitale peut faire peur. On s'imagine volontiers qu'il faut recruter toute une équipe, investir dans des logiciels compliqués, y consacrer des sommes délirantes, etc. **Et bien … pas du tout !**

Développer votre présence digitale passe par la mise en place d'outils simples mais indispensables :

- **Un site web**, référencé selon les dernières normes techniques et orienté sur les besoins de vos clients.
- **Des pages professionnelles sur les principaux réseaux sociaux** : *Facebook, Twitter, LinkedIn…*

Bien sûr, il faut ensuite **diffuser régulièrement des contenus** (articles, avis d'expert, témoignages clients, cas clients, livres blancs…) pour attirer des prospects ou fidéliser des clients via des informations qui les intéressent EUX.

La communication digitale permet d'être en phase avec vos clients et prospects devenus digitaux (à l'instar de la société dans son ensemble) et permet de **développer votre visibilité** auprès de vos clients, vos prospects … mais aussi de vos futurs collaborateurs qui sont nés avec Internet et le réseaux sociaux.

Comment se mettre à la communication digitale ?

b-ready

1/ Un accompagnement pour comprendre et définir votre stratégie opérationnelle de communication digitale

En 2 jours, nous vous aidons à comprendre les enjeux, découvrir les outils et définir votre propre stratégie de communication digitale en fonction de votre cabinet, de vos projets, de vos clients, de vos moyens …

- **Audit de l'existant et bonnes pratiques (0,5 jour)**
  - Regards croisés sur votre communication actuelle
  - Inventaire des outils, des moyens à disposition et des résultats
  - Panorama des outils de communication digitale (site web, réseaux sociaux, blog, emailing…) et de leur utilisation
- **Stratégie et plan d'actions (1,5 jour)**
  - Définition des cibles et des objectifs : qui êtes-vous ? Que proposez-vous ? Quelle est votre offre ? Quelles sont vos cibles ? Quels sont vos objectifs de communication digitale ? Quels sont les moyens dont vous disposez ?
  - Définition des messages et des supports : structuration et messages clés de l'offre et du cabinet
  - Formalisation du plan d'actions (qui fait quoi ? Comment ? Quand ?) : outils et contenu, pilote, moyens, ressources, date et périodicité…

Les accompagnements de b-ready en matière de com. digitale

2/ Un accompagnement à la carte pour mettre en pratique et transférer les compétences

La durée de notre intervention sera à définir ensemble en fonction de vos projets. Pendant notre intervention, nous formons une ou plusieurs personnes au sein de votre cabinet pour que vous puissiez continuer sans nous.

Dans le cadre de cet accompagnement, nous sommes tout simplement… votre chargé de com digitale ! Autrement dit, nous définissons avec vous et mettons en place de A à Z dans votre cabinet :

- La création ou la refonte de votre identité visuelle (logo, charte graphique…)
- La création ou la refonte de site web (cahier des charges, référencement, définition de mots clés, hébergement, mises à jour…)
- L'optimisation de votre site web (arborescence, référencement, formulaire de contact, reporting…)
- La création de contenu (articles, plaquettes, présentations PowerPoint, infographies, avis d'expert…)
- La conception, la rédaction, l'envoi, le suivi de campagnes emailing (newsletter, invitation…)
- L'animation des réseaux sociaux

Les accompagnements de b-ready en matière de com. digitale

S’adapter, se transformer, oui mais … comment ? C’est à cette question que b-ready répond au quotidien en proposant aux experts-comptables des solutions innovantes, pratiques et très opérationnelles pour faire évoluer en profondeur leur cabinet et leurs équipes.

Notre philosophie : ***Travailler pour vous, avec vous, pour que vous puissiez continuer … sans nous !***

b-ready est une société de conseil spécialisée dans **l’accompagnement des cabinets** et des autres acteurs de la profession comptable.

- **Filiale d’un cabinet d’expertise comptable**, nous connaissons parfaitement la profession « de l’intérieur ».
- Nous accompagnons les cabinets, les réseaux, les instances et les partenaires de la profession dans leurs **projets d’adaptation** aux mutations de plus en plus rapides de l’environnement.

Nous publions également régulièrement des ouvrages et des articles sur la profession comptable et nous avons créé le think tank Les Moulins en 2015 : https://lesmoulins.club/.

Quelques mots sur b-ready…

b-ready est certifié Qualiopi pour l'ensemble de ses activités de formation

- Certificat n°2022/99/763.1 délivré par l'Afnor

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Les prestations de formation délivrées par b-ready répondent ainsi aux 7 critères définis par le référentiel Qualiopi

- 1. Conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus.
- 2. Identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations.
- 3. Adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre.
- 4. Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre.
- 5. Qualification et développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations.
- 6. Inscription et investissement du prestataire dans son environnement professionnel.
- 7. Recueil et prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

Certification Qualiopi

b-ready

L'analyse de la demande et des besoins en formation

Pour toutes les formations que nous délivrons, nous réalisons, en amont, une analyse de vos besoins afin de vous permettre d'exposer votre problématique, de déterminer le ou les objectifs que vous assignez à l'action de formation que vous prévoyez et de répondre à vos questions. Comme indiqué précédemment, nous pouvons construire des formations et/ou des parcours sur-mesure adaptés à la problématique de votre cabinet et aux objectifs de montée en compétences de vos collaborateurs.

Vous pouvez par ailleurs nous faire connaître vos besoins d'adaptation matériel et/ou pédagogique. N'hésitez pas à contacter notre référent pédagogique, Nathalie Godinot : nathalie@b-ready.team

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

L'évaluation des acquis de la formation

- Le test de positionnement

Avant chaque parcours de formation, un test de positionnement est envoyé aux futurs participants ; celui-ci permet d'adapter le contenu du parcours afin qu'il réponde le plus précisément aux besoins de chacun.

- L'évaluation des acquis pendant la formation

Lors du démarrage de chaque session de formation, un tour de table est réalisé afin de valider les attentes des participants.

Des évaluations des acquis sont effectuées tout au long de nos formations par différents exercices et/ou QCM et/ou mises en situations, pour une pédagogie active avec un feed-back du formateur et des participants.

- Le questionnaire d'évaluation d'acquisition des compétences

Ce questionnaire, construit en lien avec les objectifs pédagogiques, est réalisé en fin de session pour garantir la bonne acquisition des apprentissages. Il pourra inclure des mises en situation.

L'organisation de nos formations

b-ready

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Evaluation de la satisfaction de nos clients et participants aux formations

Afin de garantir la qualité de nos formations et de maximiser la satisfaction de nos clients, nous avons mis en place un processus d'amélioration continue de nos prestations. Ainsi, nous réalisons :

- Evaluation à chaud post formation

L'apprenant complète un questionnaire de satisfaction à chaud sur la formation qu'il vient de suivre sur des critères comme l'accueil, l'atteinte des objectifs pédagogiques et la qualité du formateur.

- Evaluation à froid post formation

Quelques semaines après la fin de sa formation, l'apprenant est à nouveau sollicité pour répondre à un questionnaire sur les acquis qu'il a pu mettre en pratique ou non dans le cadre de son activité professionnelle, sur les difficultés rencontrées…

- Questionnaire de satisfaction client

Un questionnaire est également envoyé au cabinet qui a commandé la formation afin de recueillir les données sur sa satisfaction vis-à-vis de l'organisation de la formation.

Délais d'accès à nos formations

Celui-ci est variable en fonction des formations et il est conseillé de s'inscrire au minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher le plus tôt possible de votre OPCO ou FAF (Fonds d'Assurance Formation).

Tarifs de nos formations : à partir de 1 500 € HT la journée

Les tarifs de nos formations varient en fonction de la nature du client et du type de la formation. Le tarif standard peut être amené à évoluer en fonction des spécificités de la formation. Un devis vous sera systématiquement proposé en amont de la formation.

L'organisation de nos formations

b-ready

Pour tout renseignement concernant nos formation et leur organisation, rendez-vous ici : https://www.b-ready.team/l-organisation-de-nos-formations/

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Vous y trouverez notamment :

- Les conditions générales de ventes
- Le règlement intérieur
- Les modalités d'accès aux personnes en situation de handicap
- La politique de protection des données personnelles
- Les personnes à contacter…

L'organisation de nos formations

b-ready

Pour en savoir plus sur b-ready...

Les études & publications de b-ready :

www.b-ready.team/nos-creations/

Comprendre la transition numérique des cabinets :

www.b-ready.team/nos-creations/futuroscope/

Les vidéos publiées b-ready :

www.b-ready.team/nos-creations/b-ready-video/

Agil la grenouille :

- Twitter : @Agil_grenouille / twitter.com/agil_grenouille?lang=fr
- Facebook : www.facebook.com/Agil.la.grenouille
- LinkedIn : www.linkedin.com/in/agil-lagrenouille/

b-ready

Une question, un projet, une idée ?
Tout simplement l’envie de faire avancer vos projets ?
Envie d’être accompagné ?

Nous sommes là pour vous aider à mener à bien VOS projets
& à transformer votre cabinet.

Besoin de plus d'infos ? On en parle quand vous voulez !

Contact

b-ready
28, avenue Marie Louise – 94100 St Maur
contact@b-ready.team
Tel. 01.77.74.13.30

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux
www.b-ready.team
@bready_officiel