b-ready

Les têtes à tête

L'accompagnement en ligne à la carte

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

Notre vocation ?

Travaillez avec vous, pour vous,

pour que vous puissiez continuer… sans nous !

Les misions 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 du cabinet et imposent une transformation profonde** de l'activité parce que :

- 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 et s'adapter aux mutations de l'environnement.

Un business à repenser

Tout le monde (ou presque) s'accorde à dire que le futur des cabinets passera inéluctablement par le **développement de nouvelles missions.**

Mais ce virage aura **des impacts sur toutes les fonctions des cabinets** dans la mesure ils vont devoir :

- Choisir un positionnement.
- Formaliser une stratégie et un plan d'actions.
- Adapter (et automatiser) leurs process de production de la mission traditionnelle.
- Repenser l'organisation du cabinet autour de ces nouvelles missions.
- Construire, marketer et packager de nouvelles offres.
- Faire évoluer leur relation client vers plus d'accompagnement.
- Embarquer les équipes dans ce nouveau projet.
- Faire évoluer les compétences des équipes.
- Etc.

Pour répondre à ces enjeux, **b-ready vous propose deux types d'accompagnement personnalisés :**

- Un accompagnement présentiel pour structurer votre démarche et former les équipes.
- Un accompagnement ponctuel en ligne pour vous apporter un éclairage, répondre à vos questions, animer un groupe de travail…

Ces deux types d'accompagnement ont des formats différents, mais leur objectif est le même : **vous accompagner pas-à-pas, vous et vos équipes, dans la transformation de votre cabinet**.

Bien sûr, vous pouvez combiner les deux formules.

Comment pouvons-nous vous accompagner ?

Les accompagnements présentiels

Les journées traditionnelles en présentiel **s'adressent aux experts-comptables et à leurs collaborateurs** désireux de faire évoluer leur cabinet pour l'adapter aux évolutions du métier.

Ces journées permettent de **s'approprier l'ensemble de la méthodologie** pour définir une stratégie, revoir les process de production, développer des missions, embarquer les équipes …

Ces journées permettent de travailler en profondeur sur un sujet, de former les équipes, de définir un plan d'actions, de s'entrainer en petits groupes, de faire des ateliers, de partager des expériences…

Parce que vous ne pouvez pas toujours consacrer des **journées entières** aux formations, notamment pendant la période fiscale ou en cas d'urgence, mais que vous avez **besoin d'être accompagné sur un sujet précis**, b-ready vous propose… **les têtes à tête b-ready**.

Les têtes à tête b-ready sont des **modules sur mesure pour répondre aux besoins ponctuels d'une équipe, d'un groupe de travail, d'un dirigeant…**

Nous vous proposons un catalogue de thèmes. Il vous suffit de choisir les sujets qui vous intéressent.

Vous avez un besoin qui ne figure pas dans le catalogue ? Aucun problème ! Demandez-le nous, nous le construisons spécialement pour vous.

Les têtes à tête b-ready

Comment ça marche ?

Les têtes à tête b-ready sont réalisés en visioconférence, sur un horaire convenu ensemble, adapté à des emplois du temps contraints (pendant la période fiscale notamment).

Les ateliers prennent la forme **d'entretiens d'1 à 2h avec un consultant de b-ready**, spécialiste de la thématique.

En pratique :

- Nous organisons un premier échange avec vous pour faire le point sur vos besoins.
- Vous choisissez les thèmes qui vous intéressent.
- Nous organisons les têtes à tête.
- A la fin, nous faisons un point avec les participants.

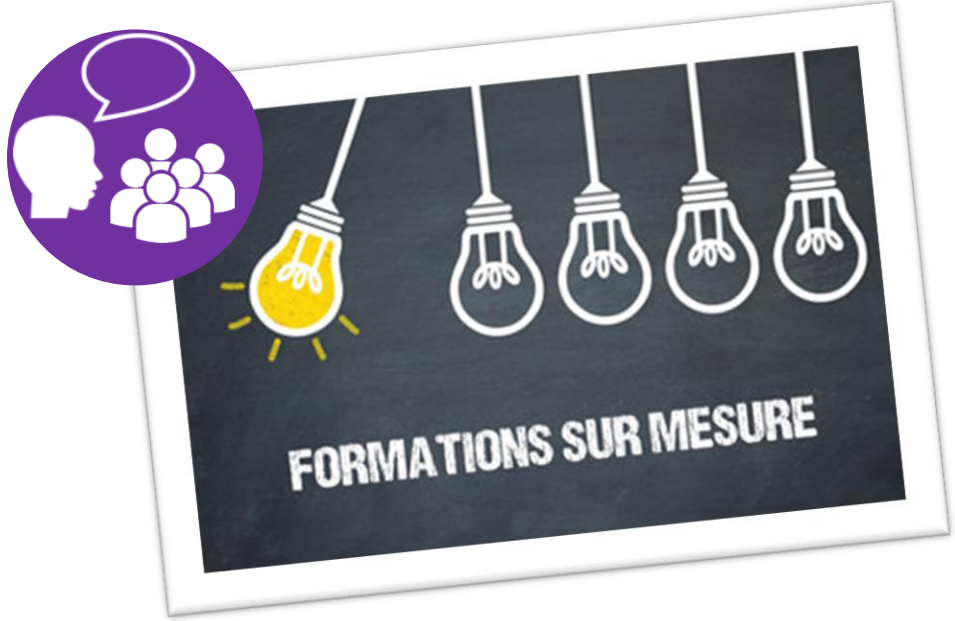
Déroulement d'un tête à têtes

Les têtes à tête b-ready ne sont **pas des formations théoriques mais des ateliers de travail.** Autrement dit, il faut bosser !

Au cours de chaque tête à têtes, l'animateur vous explique la démarche, répond à vos questions, vous propose **des outils, des conseils, des méthodes, des bonnes pratiques…**

A la fin du tête à têtes, si le sujet s'y prête, vous recevez un compte rendu des échanges ainsi qu'**une sélection d'outils, de lectures, de vidéos pour prolonger l'apprentissage et mettre en application** dans votre cabinet les points abordés.

Chaque tête à têtes peut accueillir des publics différents en fonction de la thématique abordée : l'expert-comptable seul, l'expert-comptable avec un ou plusieurs collaborateurs, un ou plusieurs collaborateurs… Toutes les configurations sont possibles. Il faut juste ne pas être trop nombreux pour préserver la richesse des échanges entre les participants.



Les têtes à tête sont proposés autour de grandes thématiques :

- La stratégie
- L'offre et les nouvelles missions
- L'organisation et les process
- La relation client, le marketing et la communication
- Les équipes et la conduite du changement
- Et … tout le reste !

La stratégie

- Réaliser le diagnostic du cabinet
- Définir et formaliser le projet de cabinet
- Construire un plan d'actions
- Évaluer l'impact des évolutions en cours (automatisation, facture électronique, nouveaux entrants…) sur le cabinet et ses équipes
- Embarquez votre équipe dans le projet du cabinet
- Mettre en place une gestion de projet

L'offre et les nouvelles missions

- Identifier les nouvelles missions pertinentes
- Construire l'offre de nouvelles misions
- Modéliser une nouvelle mission : contenu, process, livrables, etc.
- Définir le modèle économique d'une nouvelle mission
- Construire et suivre un budget avec le client
- Définir et exploiter des tableaux de bord
- Préparer l'atterrissage de résultat
- Calculer les coûts et le seuil de rentabilité
- Améliorer la trésorerie
- Accompagner les RH du client
- Assurer la fonction d'office manager et prendre en charge la précomptabilité
- Facturer et relancer pour le compte des clients …

Quelques idées de têtes à tête

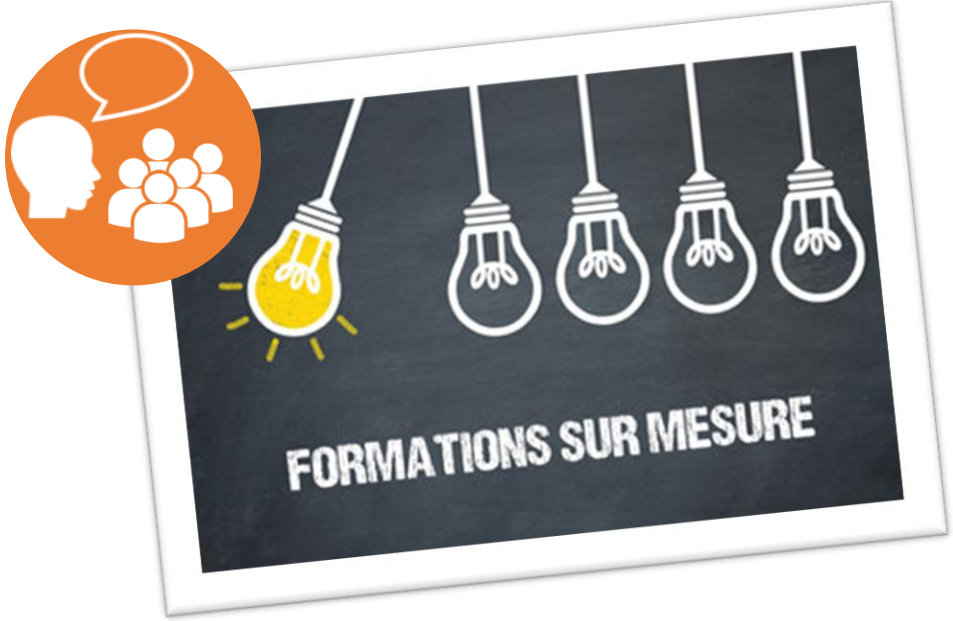
La relation client, le marketing et la communication

- Écouter le client pour déceler des besoins
- Construire le plan marketing/com de l'offre
- Réaliser une plaquette mission sur Powerpoint
- Fixer un prix pour une nouvelle mission
- Rédiger un argumentaire pour une nouvelle mission
- Définir les modes de diffusion des outils de promotion
- Créer et envoyer un mailing aux clients
- Déployer sa présence digitale
- Mener un entretien avec un client
- Mener un entretien avec un prospect
- Maitriser les techniques de vente
- Mesurer la satisfaction des clients
- Mettre le client au cœur de la stratégie du cabinet
- Dire non à un client
- Gagner de la confiance en soi en entretien
- Recadrer un client

L'organisation & les process du cabinet

- Mettre en place de nouveaux outils pour la mission traditionnelle
- Adapter les méthodes de travail sur les missions traditionnelles
- Articuler les nouvelles missions dans l'activité actuelle
- Réorganiser les plannings des équipes
- Préparer la prochaine période fiscale
- Donner une nouvelle orientation à vos entretiens de bilan
- Utiliser Excel pour faire parler les chiffres du client
- Créer un support type de restitution des missions
- Rédiger une lettre de mission pour une mission d'accompagnement
- Etablir et suivre un plan d'actions
- Déléguer plus et mieux
- L'informatique au service du développement des activités du cabinet

Quelques idées de têtes à tête

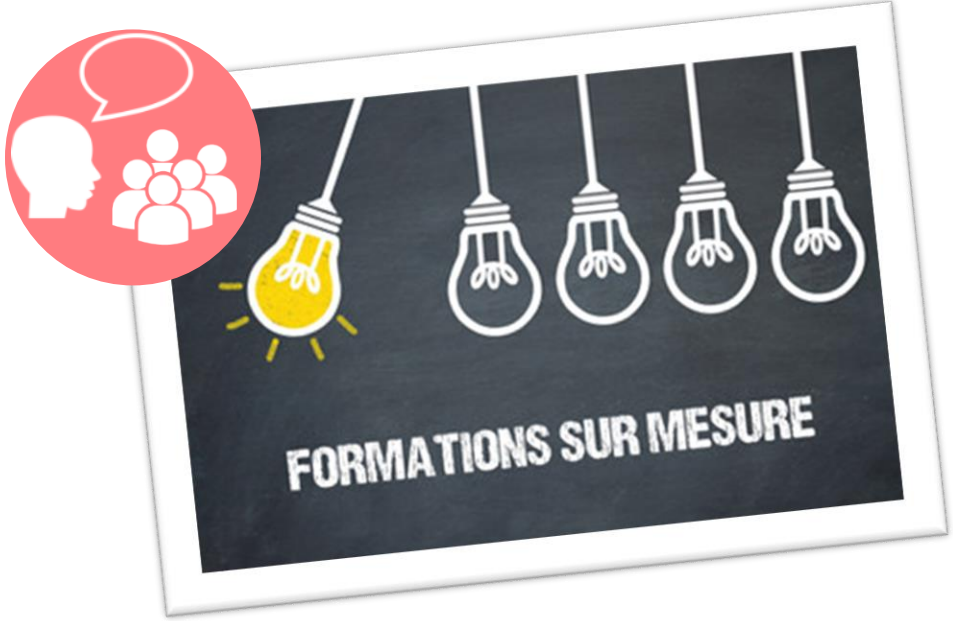


Les équipes, le management & la conduite du changement

- Définir un cadre managérial (des règles)
- Adapter son management à l'équipe
- Manager par objectifs
- Manager à distance
- Mettre en place un management intermédiaire
- Accompagner un collaborateur sur ses nouvelles fonctions de manager
- Accompagner les managers intermédiaires
- Désamorcer un conflit

- Déléguer pour gagner en efficacité
- Conduire une réunion efficace
- Apprendre à faire du feedback
- Analyser et améliorer l'ambiance de travail au sein de votre cabinet
- Créer/mettre à jour les fiches de postes
- Conduire les entretiens annuels et professionnels
- Communiquer en interne
- Améliorer l'attractivité du cabinet et attirer de nouvelles compétences
- Conduire un entretien de recrutement
- Intégrer et fidéliser un collaborateur
- Créer une dynamique d'équipe
- Accompagner l'équipe dans le changement
- Gérer son temps et son stress
- Mettre en place une démarche de gestion des compétences
- Accompagnez vos collaborateurs dans leur mutation professionnelle

Quelques idées de têtes à tête



Les autres thèmes (quelques exemples)

- Comment choisir le thème et préparer la notice du mémoire du DEC ?
- Comment rédiger son mémoire d'expertise comptable
- Comment utiliser Excel pour faire parler les chiffres du client ?
- Comment utiliser la suite Office pour gagner en efficacité ?
- Comment rédiger un argumentaire pour présenter ces nouvelles missions ?
- Comment créer un support type de restitution des missions ?
- Comment rédiger une lettre de mission pour une mission d'accompagnement ?
- Comment mettre le client au cœur de la stratégie du cabinet ?

Cette liste d'ateliers n'est pas exhaustive !
Une liste complète vous sera communiquée sur simple demande.
Nous pourrons également construire des ateliers sur mesure
en fonction de vos besoins spécifiques.

Quelques idées de têtes à tête

Les têtes à tête sont animés par des consultants spécialisés dans les techniques d'animation et la gestion de projet. **Tous nos consultants ont une connaissance fine de la profession comptable** pour laquelle ils travaillent depuis de nombreuses années.

Les têtes à tête ne sont pas des séances de formation, mais **de véritables moments de travail, de réflexion et d'échanges** destinés à construire chaque projet et à préparer sa mise en œuvre opérationnelle.

Le rôle des consultants est d'apporter des méthodes d'accompagnement innovantes afin de permettre aux participants de **travailler en profondeur sur la transformation de leur cabinet et d'enclencher un véritable changement.**

Les animateurs assurent également **le suivi des progrès et l'accompagnement à distance** après les ateliers.

Vos animateurs

Quelques mots sur b-ready…

Le nom de b-ready annonce clairement la couleur : **nous accompagnons les cabinets à réussir leurs transformations**.

Société de conseil spécialisée dans l'accompagnement des différents acteurs de la profession comptable, b-ready apporte depuis plus de 10 ans des solutions pragmatiques et personnalisées pour **mener à bien leurs projets, améliorer la performance des cabinets et les accompagner dans leurs transformations.**

Notre vocation ? **Travaillez avec vous, pour vous, pour que vous puissiez continuer… Sans nous !**

Les consultants de b-ready partagent régulièrement des publications sur la profession : articles, ouvrages et études.

Convaincus qu'il est urgent de réfléchir ensemble à l'avenir de la profession, les experts de b-ready ont également fondé Les Moulins, le think tank de la profession comptable qui publie régulièrement des études sur les cabinets.

N'hésitez pas à nous contacter, nous vous aiderons à mener à bien **VOS** projets.

Pour en savoir plus sur b-ready : www.b-ready.team

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