

E-LEARNING : DÉVELOPPEMENT DE CABINET

Pour des cabinets
de 3 à 10 ans d'expérience

Apprendre à définir
une stratégie
de développement
et à la mettre
en œuvre

6 heures – 120 €

Séquence 2 : Développement client et communication (2h30)

- Les nouvelles attentes des clients
- Marketing et déontologie
- Le plan de développement client
- Fidéliser et satisfaire ses clients
- Réussir sa communication
- Communiquer à l'ère numérique

Séquence 1 : Stratégies de croissance (1h30)

- Quelles stratégies de croissance ?
- Renforcer sa position concurrentielle
- Développement à l'international
- Un monde qui bouge
- Stratégie d'innovation
- Accompagner le changement

Séquence 3 : Management et Gouvernance (2h)

- Recruter et intégrer
- Manager des équipes
- Définir et optimiser son Système d'information
- Gouvernance entre associés