

## PARCOURS DÉVELOPPEMENT DE CABINET

### **Cible : Cabinets de 3 à 10 ans d'expérience**

**Objectif pédagogique :** Être capable de définir une stratégie de développement et de la mettre en œuvre

Nombre de séquences : 6 séquences

Durées : - en e-learning : 6 heures

### **Séquence 1 : Stratégies de croissance - 1h30**

- ✓ Quelles stratégies de croissance ?
- ✓ Renforcer sa position concurrentielle
- ✓ Développement à l'international
- ✓ Un monde qui bouge
- ✓ Mettre en place une stratégie d'innovation
- ✓ Accompagner le changement

### **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 du numérique

## **Séquence 3 : Management et Gouvernance - 2h**

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

**Prix : 130 €**

- L'ÉTUDE COMPLÈTE DU SUJET
- SAUVEGARDE DE VOTRE FORMATION
- DES CODES D'ACCÈS VALABLES
- FORUM DE DISCUSSION

### **Coordonnées de la personne chargée des relations avec les apprenants**

---

Maître Stella LEONI, Présidente, 06 47 68 31 32, [crfpa.corse@gmail.com](mailto:crfpa.corse@gmail.com), référent handicap.

### **Modalités de sanction de la formation**

---

Remise d'une attestation de fin de formation par l'école.