

# CONFÉRENCE

## COMMENT PRESENTER ET DEFENDRE UNE MISSION DE CONSEIL ? L'EXPERT-COMPTABLE COMMERCIAL

### Présentation

L'offre de conseil est marketée, la communication est lancée, il ne reste plus qu'à vendre !

Avoir un bon relationnel n'est plus suffisant pour transformer l'intérêt du client en acte d'achat. Si la connaissance du client et la personnalisation de la relation restent un enjeu essentiel, la maîtrise des techniques de vente devient une compétence noble et déterminante.

Comment s'appuyer sur les leads qualifiés recrutés dans les actions de communication pour vendre ? Quels canaux privilégier ? Comment analyser le besoin du client ? Comment répondre à ses objections ? Autant de questions qui seront traitées lors de cette conférence.

### Intérêts et objectifs

- Détecter et comprendre le besoin du client
- Appréhender la démarche commerciale de manière méthodologique et efficace
- Connaître les clés d'une bonne communication pour mettre le client en confiance et s'adapter à ses réactions
- Répondre aux objections du client

### Points abordés

- Le préalable d'une offre bien adaptée à la stratégie de développement du cabinet et aux clients visés
- La nécessité de cibler et comment le réaliser
- Capter et analyser le besoin
- Les étapes d'une démarche commerciale efficace
- Comment répondre aux objections et réussir la vente
- Les clés d'une communication adaptée à toutes les étapes

### Outils

- **Ressources documentaires :**
  - Guide du marketing du cabinet
  - Fiches marketing
- **Ressources numériques :**
  - Centre de ressources du marketing
- **Séminaire :**
  - Communiquer, s'organiser, animer... les 3 clés du comportement performant
  - Perfectionnez vos écrits professionnels

### Intervenants



**Anne Gateff**  
consultante en  
communication, diplômée  
d'expertise comptable



**Cécile Mathieu**  
consultante, diplômée  
d'expertise-comptable