



MON EXPERT
EN GESTION

PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT MEG



N'attendez plus

POUR RÉUSSIR

la transition digitale
de votre cabinet



UN PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT COMPLET

7 ÉTAPES pour réussir votre transition digitale

Diagnostic

Avant de démarrer, nous effectuons un diagnostic à partir d'un questionnaire sur les bonnes pratiques pour déployer MEG. Au cours d'une web conférence, nous vous présentons vos résultats avec un comparatif de plus de 450 autres cabinets.

1 web conférence de 2 heures.

Jour J 500 € HT

1. Sensibilisation des collaborateurs

Nous intervenons dans votre cabinet pour sensibiliser vos collaborateurs aux enjeux de la transition digitale et pour une présentation de MEG.

1 journée de formation dans votre cabinet.

J+1 mois 1250 € HT

2. MOOC Référent MEG

Votre référent suit une formation à distance lui permettant de commencer le déploiement de MEG sur quelques clients.

1 formation en autonomie et à votre rythme sur une plateforme d'e-learning, des consultants expérimentés et 3 webconférences pour vous accompagner et échanger.

J+2 mois 550 € HT

3. Formation technique MEG

Vos collaborateurs sont formés sur la totalité de la plateforme MEG. À partir d'un cas pratique complet, vos équipes maîtrisent MEG.

2 journées de formation dans votre cabinet (groupe de 10 personnes).

J+4 mois 2090 € HT

4. Bâtir son offre digitale

En présence des associés du cabinet, nous vous accompagnons pour bâtir votre offre digitale (questionnaire de segmentation, outils et supports marketing, plan d'actions...)

1 journée dans votre cabinet + 1 web conférence de restitution du questionnaire de segmentation.

J+6 mois 1490 € HT

5. Vendre son offre digitale

Vos collaborateurs sont formés à savoir présenter, argumenter, répondre aux objections et vendre MEG à vos clients.

1 journée de formation dans votre cabinet.

J+7 mois 1250 € HT

6. Plan d'actions commerciales

RCA vous accompagne pour votre développement commercial : mise en place d'un questionnaire clientèle et animation d'un événement clients.

Questionnaire clientèle : personnalisation du questionnaire à vos couleurs, traitement et restitution des réponses au cours d'une web conférence de 2 heures.

Événement clients : fourniture d'un kit d'invitation personnalisé et animation de votre événement par un ingénieur commercial (1/2 journée).

J+9 mois 1850 € HT

7. Formation clients du cabinet

Nous vous accompagnons lors de la première journée de formation clients pour vous donner les bonnes pratiques pour former efficacement vos clients.

1 journée de formation dans votre cabinet.

Fourniture d'un guide d'organisation et d'un kit de formation clients.

J+12 mois* 1250 € HT

Récapitulatif des prestations

- > Diagnostic de démarrage : 500 € HT offert
- > 6 jours de formation : 7 330 € HT
- > Formation e-learning : 550 € HT offert
- > 1 animation événement clients : 650 € HT
- > 1 kit d'invitation clients personnalisé : 600 € HT
- > Suivi de projet : 600 € HT offert

Tarif du parcours complet

8 580 € HT au lieu de 10 230 € HT
715 € HT/mois sur 12 mois

* Possibilité d'adapter le planning à votre organisation.
Frais de déplacement en supplément : 290 € HT par jour de formation
Prise en charge possible par votre OPCA.



DÉPLOYEZ EFFICACEMENT MEG !

Découvrez les bonnes recettes pour réussir votre déploiement de MEG. Rendez-vous sur le site : lien.rca.fr/livreblanc-accompagnement pour télécharger gratuitement le livre blanc sur les bonnes pratiques pour déployer MEG auprès de vos clients.

VOTRE TRANSITION DIGITALE

Posez-vous les bonnes questions

| | Oui | Non |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1 Avez-vous sensibilisé vos collaborateurs sur les enjeux de la digitalisation du cabinet ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 Avez-vous présenté à vos collaborateurs la solution de plateforme retenue par votre cabinet ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 Avez-vous nommé et formé un référent ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 Avez-vous formé vos collaborateurs avec votre référent ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5 Proposez-vous votre plateforme digitale aux couleurs de votre cabinet ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 Avez-vous réalisé un site Internet dédié présentant votre offre digitale ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 Avez-vous défini votre offre tarifaire ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8 Avez-vous formé vos collaborateurs à la présentation de votre offre digitale ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9 Avez-vous réalisé des supports commerciaux pour présenter votre offre digitale ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10 Organisez-vous des petits déjeuners, soirées ou autres événements de présentation à vos clients ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11 Formez-vous vos clients ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Pour aller plus loin :

Si vous voulez comparer l'état d'avancement de votre cabinet avec plus de 450 confrères, réalisez le quiz suivant : lien.rca.fr/quiz-accompagnement

RÉFÉRENCES

Ces cabinets ont fait confiance à RCA pour les accompagner !



« La transformation digitale de mon cabinet me semblait impérative au vu de l'évolution du métier et des attentes des clients. Pourtant, on ne sait pas trop par où commencer et comment s'y prendre. Le parcours MEG permet de nous y aider et de nous accompagner tant dans l'apprentissage que dans la stratégie commerciale ou le déploiement.

Cela se fait sur une période assez longue mais nécessaire au vu des éléments à appréhender et du rythme à tenir au cabinet.

C'est finalement une bonne chose.

Les formations sur place permettent de former les collaborateurs et de les sensibiliser à l'évolution du cabinet. »

Dorian DI GIOVANNI

Cabinet DG Expertise comptable



« Nous sommes convaincus que la réussite de la transition digitale du cabinet nécessite méthode et organisation. Le déroulement par étapes du parcours d'accompagnement RCA permet à chaque collaborateur d'avoir une vision globale de la démarche dans un calendrier défini pour réussir ce challenge primordial pour l'avenir de notre cabinet. »

Pierre-Yves SOULET

Cabinet RBA

VOTRE CONTACT

Axelle GARDAIS

Assistante Commerciale Formation

axelle.gardais@rca.fr

02 40 95 87 30

RCA – Les Reflets – Bât. B

7 rue Jacques Brel

44 800 Saint-Herblain