

COMMENT DEVELOPPER DES MISSIONS DE DAF EXTERNALISE CHEZ SES CLIENTS ?

- **Public** : Chef de mission ; Expert-Comptable ; Expert-Comptable stagiaire
- **Durée** : 1 jour soit 7h
- **Lieu** : Présentiel (Ces informations sont indiquées sur le catalogue en ligne : <https://tipso.mp-formation.fr/>)
- **Prérequis** : Avoir une des fonctions indiquées dans la liste des publics.
- **Formateur** : CEECA : Sébastien Ledent

Le formateur est un professionnel sélectionné pour sa maîtrise du sujet enseigné et son expérience pratique afin de proposer une approche pragmatique et concrète des sujets traités.

- **Tarif** : 325€HT

Objectifs :

A l'issue de la formation, les apprenants seront en mesure de :

- Identifier les besoins spécifiques des TPE et PME en matière de pilotage financier et de gestion stratégique
- Structurer une offre de DAF externalisé adaptée à la typologie et aux attentes de ses clients
- S'approprier les outils et indicateurs clés nécessaires à la mise en œuvre et au suivi des missions
- Accompagner ses clients dans leurs décisions stratégiques grâce à une approche proactive et personnalisée
- Positionner le cabinet comme un acteur clé du pilotage financier, renforçant ainsi votre rôle de partenaire stratégique et votre attractivité commerciale

Contenu détaillé :

Questions traitées :

1. Identifier les besoins des entreprises pour des missions de DAF externalisé
 - Reconnaître les situations où les TPE et PME peuvent bénéficier d'un DAF externalisé
 - Analyser les attentes et les enjeux spécifiques des dirigeants en matière de pilotage financier
2. Structurer une offre de service adaptée de DAF externalisé
 - Définir les services clés à inclure dans une mission de DAF externalisé
 - Construire une proposition de valeur claire et différenciante pour les clients
3. Mettre en œuvre les outils et indicateurs nécessaires
 - Sélectionner les outils de gestion, tableaux de bord et reporting adaptés aux besoins des clients.
 - Intégrer des solutions numériques pour optimiser l'efficacité et la pertinence des analyses
4. Accompagner les dirigeants dans leurs décisions stratégiques
 - Fournir des analyses financières claires pour orienter les choix stratégiques
 - Assurer un suivi et réactif pour soutenir la prise de décision en temps réel.
5. Valoriser et promouvoir l'offre auprès des clients
 - Identifier les leviers commerciaux pour convaincre ses clients de l'intérêt d'un DAF externalisé
 - Démontrer l'impact concret de ces missions sur la gestion et la performance de leurs entreprises.

Pédagogie et Évaluation :

Les méthodes pédagogiques assurent aux participants une véritable progression des savoirs et savoirs faire.

Cette formation se déroulera sous forme d'exposé, de cas pratiques...

Le contrôle de connaissances se fera au cours de la formation (questionnement de l'animateur, Quizz ou cas pratique) et à la fin par la réalisation en ligne d'un QCM d'évaluation.

Les supports de formation (diaporama, fiches techniques) seront remis aux participants, par un lien, sous format PDF lors de la convocation.

Modalité d'organisation et d'accompagnement en classe virtuelle :

Le nombre de participant est volontairement limité.

L'animation fait l'objet d'un soin particulier afin de favoriser les échanges.

Les salles de formation sont équipées du matériel pédagogique nécessaires (vidéoprojecteur, accès wifi, paperboard...) au bon déroulement de la formation.

Elles sont adaptées et accessibles aux personnes handicapées.

Moyens de suivi de l'exécution de l'action :

La feuille de présence sera signée, grâce à un QR Code, qui sera transmis directement aux participants le jour J de la formation.

Accessibilité handicap :

Pour toute demande relative aux conditions d'accueil et d'accès des participants en situation de handicap (adaptation des moyens de la prestation) contactez votre référent handicap ; Sandy Soriano au 05.53.49.88.21 ou sandy.soriano@acomaudit.com