



## Les séminaires en « INTRA »

### Formation souple et adaptée : pensez à l'INTRA !

Vous préférez qu'une formation se déroule dans votre cabinet pour que plusieurs de vos collaborateurs soient formés en même temps et sur un même sujet ? Vous souhaitez que la formation soit adaptée à l'environnement et aux besoins de votre cabinet ?

Quelle que soit votre attente, l'ISFEC vous propose d'organiser des formations en cabinet : les "INTRA".

Cette formule, financièrement avantageuse, facilite en outre l'acquisition d'un vocabulaire commun, renforce la cohésion de l'équipe et crée des synergies.

**Selon les besoins de votre cabinet, l'ISFEC propose différentes formules de formation intra-cabinet :**

#### ■ LA FORMATION "CATALOGUE"

La formation est identique à celle du catalogue mais elle se tient en session privée dans vos locaux, à la date de votre choix.

**Exemple de prix « INTRA catalogue » pour le séminaire « REVISION DES COMPTES : PERTINENCE DES CONTRÔLES » (1 jour)**

##### ■ Coût pédagogique

entre 1 600 € et 1 800 € HT/jour quel que soit le nombre de participants (20 participants maxi.)

##### ■ Support de formation unitaire : 53 € H.T.

■ **Frais de déplacement de l'animateur :** au réel  
Le cabinet prend en charge la réservation de la salle, l'utilisation de matériel spécifique et les frais de restauration des participants.

#### ■ LA FORMATION "ADAPTÉE"

La formation du catalogue est revue et adaptée, pour tenir compte des spécificités du cabinet. Elle se tient également en session privée dans vos locaux, à la date de votre choix.

Pour toutes précisions, vous pouvez prendre contact avec Marilyn LEMOINE pour envisager ensemble les besoins et trouver la formule la mieux adaptée :

☎ 02 99 83 60 80

✉ [mlemoine@bretagne.experts-comptables.fr](mailto:mlemoine@bretagne.experts-comptables.fr)

#### ■ LA FORMATION "SUR MESURE"

Aucune formation du catalogue ne correspond aux besoins du cabinet ? Dans ce cas, l'ISFEC conçoit intégralement l'action de formation : du support à l'animation. Cette formation est également organisée spécialement pour votre cabinet en session privée dans vos locaux, à la date de votre choix.

Cette formule s'adapte plus particulièrement aux formations portant sur les techniques de communication, de vente, de management, de gestion du temps : nous personnalisons votre demande spécifique et vous mettons en relation avec l'animateur pour définir précisément les objectifs que vous cherchez à atteindre et construire le programme adapté à votre souhait. Ces thèmes sont des sujets de culture générale et de développement personnel et peuvent être traités aussi dans le cadre d'une journée annuelle avec tout ou partie des collaborateurs.

*Exemple de formation sur mesure à personnaliser :*

#### « PRATIQUES FONDAMENTALES EN COMMUNICATION » (1 jour)

##### ■ Objectifs

- Mettre en évidence la contribution directe ou indirecte de chaque collaborateur dans la dynamique relationnelle et commerciale du Cabinet.
- S'approprier « les techniques de communication » qui favorisent le développement d'une relation de qualité avec le client.

##### ■ Contenu

###### Prise de conscience de l'importance de la communication :

- Tout le monde communique sur tout et à tout moment
- Savoir être, savoir vivre : les comportements créent l'image
- Synthèse : les bonnes manières professionnelles

###### Acquisition des techniques de communication :

- Présentation et explication des moyens et des techniques qui favorisent une communication structurée et de qualité : la reformulation, la synchronisation, la synthèse, le recentrage, la relance, le recadrage
- Les différents types d'entretien : directif, non directif, semi-directif
- Le langage verbal, para-verbal, non verbal

###### Les techniques de communication en situation :

- Présenter le cabinet et ses services
- Ecoute et compréhension d'une demande client
- Faire face à un client en colère, savoir répondre aux objections du client
- Faire passer un message difficile (Expliquer un dépassement d'honoraires par exemple)

##### ■ Méthode pédagogique

- Présentation d'un film pédagogique
- Méthodes actives basées sur la mise en situation, les échanges d'expériences et des exercices individuels et de groupe. Utilisation de la vidéo.
- Document de synthèse remis à chaque participant

##### ■ Public

Toutes personnes concernées par la mise en œuvre d'une action commerciale, en particulier les responsables de dossiers et les experts-comptables.

##### Coût pédagogique :

- 2 300 € HT/j quel que soit le nombre de participants (8 à 10 participants maxi).
- Support de formation unitaire : fourni en numérique.
- Frais de déplacement de l'animateur : inclus.
- Le cabinet prend en charge la réservation de la salle, l'utilisation de matériel spécifique et les frais de restauration des participants.