

## Développer une relation partenariat pérenne avec les EC

### Objectifs

- \* Prendre toute la mesure de l'enjeu d'un partenariat solide avec l'Expert-comptable : pour moi CA ou DD dans la réussite de ma mission et de mes objectifs commerciaux, et pour PRO BTP pour réussir sa stratégie de développement.
- \* Identifier ce que nous pouvons nous amener mutuellement (notion de valeur ajoutée réciproque) : ses intérêts et motivations à travailler avec PRO BTP, nos atouts pour l'accompagner tout au long de la vie de ses entreprises clientes.
- \* Etre à l'aise et savoir mettre en avant dans son discours : l'expertise et le rôle de facilitateur de PRO BTP, les outils au service des EC, l'intérêt à mettre en place un partenariat dans un climat de confiance et de reconnaissance mutuelle.
- \* Acquérir des principes, des outils (plus que des méthodes) de comportement relationnel simples et de bon sens permettant de gagner en légitimité dans sa posture de conseiller et partenaire de l'EC et poser ainsi les fondements d'un partenariat durable.

### Pré-requis

Connaître le contexte, le marché, les enjeux, la stratégie de PRO BTP dans le cadre du développement du partenariat avec les Experts-comptable.

### Programme

#### JOUR 1 :

1. Prendre toute la mesure de l'enjeu d'un partenariat solide avec l'EC
  - \* Echanges avec le groupe : Qui est ce partenaire ? son métier, son organisation, le marché dans lequel il évolue.
  - \* Production en groupe : Quels enjeux pour moi, CA ou DD ? Et pour PRO BTP ?
2. L'expert-comptable : un partenaire et un pilier incontournable de la performance commerciale des et des DD.
  - \* Travail de co-production avec le groupe : identifier ce que nous pouvons apporter mutuellement. Quelle valeur ajoutée de l'expert-comptable pour le CA, le DD et plus généralement pour PRO BTP ? Qu'est-ce que PRO BTP apporte à l'expert-comptable ? Quels sont les atouts de PRO BTP ? Que peut m'apporter ce partenariat à moi CA ou DD ?
3. Les outils PRO BTP : au service de la relation avec l'expert-comptable.
  - \* Découvrir ou re-découvrir les outils à mon service ou au service des experts-comptables.
  - \* Construire l'argumentaire (avantages et bénéfices) de ces outils pour créer, intensifier ou consolider ma relation avec l'expert-comptable.

#### 4. La relation : un comportement direct, simple, d'égal à égal.

- \* Les enjeux d'une communication efficace.
  - \* Découvrir ou re-découvrir les outils comportementaux, s'entraîner et monter en compétence avec ces outils sur chaque phase d'un entretien :
  - \*\* Préparer ses entretiens : quel est le véritable objectif ? Avec quoi ai-je envie de "ressortir" concrètement ?
  - \*\* Démarrer ses entretiens en éveillant l'attention et la curiosité de son interlocuteur et en affichant son ambition : être CLAIR, SIMPLE et DIRECT.
  - \*\* Proposer/écouter
    - Argumenter au bon moment, moins et mieux.
    - Valoriser les services et les outils de PRO BTP :
- CARACTERISTIQUES, AVANTAGES, BENEFICES.
- Identifier plus précisément les désirs et les contraintes de son interlocuteur.
  - Adopter une posture de conseil, être à l'aise dans son discours pour mettre en avant sa valeur ajoutée.
  - Prendre et faire prendre des positions explicites.

#### \*\* Conclure

- Echanger des engagements concrets et s'entendre sur la suite.

#### JOUR 2 :

#### 5. Entraînement :

- \* Mises en situation (en face à face, filmées) sur des cas de rendez-vous à venir, apportés par les CA, DD.

#### PROFIL

Conseillers artisans et Délégués départementaux.

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : COMBO  
Durée : 2 jours  
Code stage : 1CALTEC34