



WAOU-Lab

Intégrer une démarche d'accompagnement stratégique dans son cabinet

OBJECTIFS

A la fin de la formation vous serez capable de :

- **Identifier** les leviers de croissance en optimisant les temps d'échange récurrents avec les clients : de l'échange de données réglementaires (comptables, fiscales, sociales, juridiques) à une approche stratégique et éthique. (Étape 1)
- **Expérimenter** les outils sous forme d'ateliers collaboratifs et les **appliquer** à des cas concrets. (Étape 2)
- **Accompagner** le client à la formalisation de sa stratégie, son chiffrage et sa planification. (Étape 3)
- **Présenter et défendre** un argumentaire de vente à l'oral et en public en un temps limité.

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

Cette formation s'adresse aux collaborateurs de cabinets d'expertise comptables, experts-comptables stagiaires et experts-comptables.

Aucun Prérequis n'est exigé.

DUREE, PERIODE DE REALISATION ET MODALITES DE DEROULEMENT

- Durée totale de la formation : 2 journées
- Période de réalisation : à définir
- Modalité de déroulement : En présentiel en intra-entreprise.
- Lieu de formation : la formation se déroulera dans les locaux de la structure
- Tarif de la formation : 500 € ht par journée dispensée avec un minimum de 5 participants. Tarif dégressif selon nombre de participants, demander une étude.
- Type d'action de formation (au sens de l'article L.6313-1 du Code du travail) : Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés (article L.6313-3 2° du Code du travail)

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude de faisabilité avec notre référent.

Pour toute question concernant les situations de handicap, vous pouvez nous contacter pour connaître nos modalités d'accueil et d'intervention : Sonia BRAUN – 06 32 20 35 92 – waouproject@gmail.com



CONTENU DE FORMATION – DEROULEMENT - DUREE ET HORAIRES

JOURNEE 1

8H30 à 12H30 et 14h00 à 18h30

08h30 : café d'accueil des participants

09h00 : présentation et lancement de la formation

09h30 : constitution des équipes, présentation des projets, icebreaker

10h00 : **Atelier expert** design thinking (présentiel ou visio)

Connaitre les clés de la démarche et utiliser les outils de réflexion

Etape 1 – WAOU DIAG 10h30 à 12h30

- Utiliser un **test de personnalité** crée pour les entreprises.
- Appréhender la démarche du **design thinking** et les outils de réflexion
- Représenter l'activité du client sous la forme d'un **radar** à travers le prisme de la **chaîne de valeur de Porter**.
- Identifier des axes potentiels d'amélioration et des enjeux de la stratégie à partir de l'analyse du radar.
- **Restituer à l'oral** les axes identifiés

12h30 : **pause déjeuner**

14h00 : **Atelier Expert** Chaîne de valeur

Présentation et réflexion à partir de la chaîne de valeur de Porter revisitée.

Etape 2 – WAOU CHAIN 14h30 à 17h00

- Décliner les données issues du WAOU DIAG en **SWOT** à l'aide de **cartographies** adaptées
- Définir des **objectifs** stratégiques à l'aide de la chaîne de valeur
- Y associer des **indicateurs** à impacts et de perception
- Présenter et **challenger** la stratégie imaginée

18h00 : **Atelier Expert** Management (présentiel ou visio)

Présentation et levier de la marque employeur

18h30 : **Echange convivial et temps collaboratif**



JOURNEE 2

8H00 à 12H30 et 14h00 à 19h30

08h00 : **Atelier Expert** Bien être yoga

Aligner l'énergie du corps et de l'esprit pour booster sa concentration et ses capacités cognitives

08h45 : café d'accueil des participants

09h15 : synthèse des échanges de la veille et échanges collaboratifs

10h00 : **Atelier Expert** Marketing Digital

Maîtriser les principes du marketing digital, les canaux de communication, les axes de développement

10h30 : **Atelier Expert** Marketing

Définir sa vision, sa mission et créer sa marque

11h00 : **Jouons avec l'incertitude**

Utiliser des outils ludiques et innovant pour sélectionner et challenger ses idées

12h30 : pause déjeuner

Etape 3 – WAOU BOARD 14h00 à 16H00

- Filtrer et éprouver les actions du SWOT à l'aide de la chaîne de valeur et le prisme **des avantages concurrentiels**
- Associer la **démarche financière** pour définir le seuil de rentabilité et le plan de financement
- Définir **les impacts** pour valoriser la démarche
- Projeter les actions dans le temps à travers **la matrice d'Eisenhower**
- Définir un **plan d'action** et le projeter dans le temps

16h30 : **Atelier Expert** OuiMap

- Identifier les partenaires clés ayant intérêt au succès de mon projet
- Les classer par famille et par territoire
- Prendre conscience de l'importance de la communauté

18h00 : **pitch final** et délibération du jury

19H00 : désignation du Lauréat et remise des prix

19H30 : partage d'un moment convivial



BUILD STRONGER DREAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES ET METHODE UTILISES

Savoirs, savoir-faire, savoir-être, savoir ressentir

Les objectifs pédagogiques

- être pro en augmentant les savoirs : les développer par des rituels et outils simples de manière quotidienne
- être engagé en apprenant de nouveaux savoir-faire
- être solidaire en cultivant son savoir-être
- être intuitif en étant expert et curieux

Suivi et évaluation : méthode active et participative, remise d'une attestation de fin de formation.
Enoncés théoriques – Exercices d'application.

Espaces de travail pour les groupes et salle de travail communes pour les restitutions.

INTERVENANTS

NOS FORMATEURS

Sonia Braun, diplômée d'expertise comptable depuis 2009 et en

Membre de la commission attractivité métier de l'Ordre des Experts-Comptables d'Occitanie

Administratrice de l'AFEC, association des femmes expertes-comptables

Auditrice AFNOR pour l'évaluation externe des ESMS

Membre de l'association 100000 entrepreneurs pour promouvoir l'entrepreneuriat auprès des jeunes

Trésorière de l'association Tous Entrepreneurs

Animation d'événements entrepreneuriaux pour l'agence Visionari depuis 2020 auprès des jeunes (collège à enseignement supérieur) et de porteurs de projets en création.

Co-fondatrice de l'agence WAOU.

Pierre Alzingre

Titulaire d'un master 2 Marketing General

Marketing stratégique et opérationnel

Marketing de l'innovation

Conception et animation de programmes pédagogiques entrepreneuriaux

Créateur de marque et spécialiste de l'innovation

Enseignant en marketing et en entrepreneuriat

Fondateur de l'agence Visionari marketing, innovation, commerce

Cofondateur de l'agence WAOU avec Sonia Braun