



LE LABEL
CO-PILOTES

L'ALLIANCE DES EXPERTS-COMPTABLES INDÉPENDANTS

4

FORMALISER

son offre



Cette étape s'appuie sur les enseignements
du **diagnostic stratégique**

4

FORMALISER

son offre

Répartition de l'offre

Missions principales

MISSIONS SPÉCIFIQUES

Missions complémentaires

Packs éventuels

Elargissement éventuel de l'offre

DÉFINITION DES OFFRES

Identification des compétences spécifiques



OBJECTIF

Pour chacune d'entre elle déterminer :

Qui réalise la mission → identification de tous les acteurs et écriture de leur rôle précis

Pour qui → entreprises concernées et interlocuteurs au sein de l'entreprise

Quoi → contenu précis des différents éléments composant la mission

Quand → périodicité, récurrence de la mission, périodes propices (vente/production)

Comment → process de production (logiciels métiers, progiciels, supports divers)

Combien → Détermination du prix (à partir de ...)



METHODOLOGIE

En s'appuyant sur le document de référence du diagnostic stratégique, **entretiens** de face à face avec le Dirigeant et/ou un groupe de travail dédié (idéalement EC + RD/RDS + consultant externe éventuel)



LIVRABLES

- **Cartographie** de l'offre du cabinet
- **Fiches missions** « client » (texte brut pour intégration dans site internet et/ou impression)
- **Fiches missions** « collaborateurs » (texte brut)



Option

Mise en forme et livraison de fichier PDF Haute Définition pour impression sur la base de votre cahier des charges et chartes graphiques.

Tarif sur devis hors achat d'art.

À partir de
800€
HT/jour

