

PROGRAMME DETAILLE ET FORMATEUR

Valoriser les missions du cabinet avec l'IA : messages, vidéos et avatars

Utiliser les outils modernes de communication pour rendre les missions du cabinet plus visibles, plus pédagogiques et plus attractives

Préambule :

De nombreux cabinets proposent des prestations utiles mais insuffisamment comprises par les clients. Cette formation apprend à mieux formuler, présenter et diffuser les missions du cabinet grâce à l'IA, à la vidéo et aux avatars. Elle ne vise pas à faire du marketing généraliste, mais à rendre les offres comptables plus lisibles, plus pédagogiques et plus attractives.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les besoins numériques et IA des clients TPE/PME
- Structurer de nouvelles missions autour des logiciels IA, tableaux de bord et outils de pilotage
- Définir le périmètre du rôle de l'expert-comptable sans devenir intégrateur informatique
- Construire une offre facturable, claire et présentable au client

Public visé : expert-comptable, responsable de communication, collaborateur impliqué dans la valorisation des offres.

Date et durée :

Mardi 19 janvier 2027 de 9h à 12h30 (3.5h, avec 1 pause de 10mn à 11h), en distanciel synchrone.

Accessibilité : les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par mail à contact75@terragestion.com, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Prérequis : cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Tarif Terra Gestion : 185 € HT

Modalités d'inscription et d'annulation : sur le site de TERRA GESTION. Cliquer sur le nombre de places puis sur s'inscrire à la formation. Compléter le formulaire et régler par virement, carte bancaire ou chèque.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Apports méthodologiques structurés et contextualisés au métier de l'expertise comptable
- Illustrations par des situations réelles de cabinet et des cas clients TPE/PME
- Démonstrations commentées d'usages IA ou numériques lorsque le thème le justifie
- Exercices d'application, grilles de décision, modèles de documents et trames réutilisables

Moyens techniques :

- Accès à une plateforme de visioconférence après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Les supports de cours sont remis électroniquement aux participants le jour de la formation

Modalités d'évaluation :

- Quiz
- Questionnaire de validation des acquis

Nombre de participants : cette formation est organisée pour un groupe de participants d'environ 25 personnes.

Nature de la formation dispensée : à l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré au stagiaire.

Qualité et évaluation de la formation : un questionnaire sera remis à chaque participant pour mesurer le niveau de satisfaction au regard de ses attentes.

Programme détaillé :

1 – Clarifier la valeur des missions avant de communiquer

Les participants partent des offres existantes du cabinet.

- Identifier les missions mal comprises par les clients
- Passer d'un vocabulaire technique à une promesse concrète
- Formuler les bénéfices : temps gagné, sécurité, pilotage, anticipation, sérénité
- Choisir les missions prioritaires à valoriser

2. Utiliser l'IA pour créer des messages efficaces

Cette partie montre comment produire des contenus professionnels sans équipe marketing

- Accroches commerciales et messages pédagogiques
- Emails clients, posts LinkedIn, pages de présentation, FAQ
- Transformation d'une note technique en message accessible
- Adaptation du ton selon la cible : dirigeant, client existant, prospect

3. Passer du texte à la vidéo courte

La formation aborde les formats vidéo simples et utiles.

- Pourquoi la vidéo facilite la pédagogie et la mémorisation
- Structure d'un script court : problème, enjeu, solution, appel à l'action
- Exemples de vidéos : tableau de bord, facture électronique, trésorerie, mission conseil
- Préparation d'une série de contenus autour des missions du cabinet

4. Intégrer les avatars dans la communication du cabinet

Les avatars sont présentés comme un levier de régularité et de modernisation

- Usages possibles : accueil site, présentation d'offre, vidéo pédagogique, actualité client
- Bonnes pratiques : durée, ton, message, visuel, cohérence avec l'image du cabinet
- Limites à respecter : authenticité, validation, droit à l'image, crédibilité
- Construction d'un premier script avatar

Formateur : Xavier LAIR – Chargé de missions numériques et de nouvelles technologies à Terra Gestion, consultant, accompagnement digital des entreprises, activateur FranceNum.