

(Free) File size: 18.Mb

Positionnement et développement des cabinets de services professionnels: Auditeurs, avocats, experts-comptables, banquiers d'affaires, consultants, investisseurs ... notaires, agences de communication...



Par Olivier Chaduteau
*ePub | *DOC | audiobook | ebooks |*
Download PDF

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes :
#96570 dans eBooksPubli le: 2006-04-
28Sorti le: 2006-04-28Format: Ebook Kindle

(Free) Positionnement et dveloppement des
cabinets de services professionnels:
Auditeurs, avocats, experts-comptables,
banquiers d'affaires, consultants, investisseurs
... notaires, agences de communication...

Par Olivier Chaduteau : Positionnement et
dveloppement des cabinets de services
professionnels: Auditeurs, avocats, experts-
comptables, banquiers d'affaires, consultants,
investisseurs ... notaires, agences de
communication... before purchasing it in order
to gage whether or not it would be worth my time,
and all praised Positionnement et dveloppement
des cabinets de services professionnels:
Auditeurs, avocats, experts-comptables, banquiers
d'affaires, consultants, investisseurs ... notaires,
agences de communication...:

Download

Read Online

Description :

Présentation de l'auteur Petits, moyens ou grands cabinets, le marketing est désormais une donnée incontournable. Chacun pourra trouver dans le livre d'Olivier Chaduteau des idées mais aussi des outils et des méthodologies pour mettre en place sa stratégie de développement. Ce que disent les professionnels : " Cet ouvrage rappelle l'avocat qu'il ne peut plus se contenter d'être un expert du droit. Mettre le client au cœur de nos préoccupations, répondre ses attentes spécifiques, lui offrir un service sur-mesure, tout cela n'est possible qu'en adoptant une approche professionnelle du développement. " Yves Wehrli, Managing Partner du cabinet d'avocats Clifford Chance. " Un outil d'aide pour que les entreprises de services professionnels considèrent et traitent leurs activités de développement et de marketing aussi sérieusement que leur cœur de métier. Une véritable fonction professionnaliser d'urgence. " Pascal Macioce, Associé en charge de l'Audit au sein d'Ernst Young en France. " Le défi de positionnement, non seulement externe mais interne également (culture et valeurs) auquel nous sommes confrontés fait de l'ouvrage d'Olivier Chaduteau un outil précieux pour nos réflexions stratégiques. " Dominique Borde, Managing Partner du cabinet d'avocats Paul, Hastings, Janofsky Walker. " Une entreprise de services professionnels doit se préoccuper en permanence de son positionnement sur le marché et donc de la meilleure adéquation hommes/compétences/clients/concurrents. Or, le marché bouge sans cesse. L'entreprise doit donc être capable de s'adapter en permanence ; c'est ce que l'on appelle le marketing. Le remarquable ouvrage d'Olivier Chaduteau est une aide considérable à l'adaptation ce "mouvement perpétuel". " Frédéric Donnedieu de Vabres, Associé fondateur du cabinet de fiscalité Arsene et président du réseau international Taxand. " Petits, moyens ou grands cabinets, le marketing est désormais une donnée incontournable. Chacun pourra trouver dans le livre d'Olivier Chaduteau des idées mais aussi des outils et des méthodologies pour mettre en place sa stratégie de développement. A Lire d'urgence. " Frédéric Lafay, Associé responsable du cabinet BKR Sefitec et président du réseau d'expertise comptable Eurus France

Présentation de l'auteur Petits, moyens ou grands cabinets, le marketing est désormais une donnée incontournable. Chacun pourra trouver dans le livre d'Olivier Chaduteau des idées mais aussi des outils et des méthodologies pour mettre en place sa stratégie de développement. Ce que disent les professionnels : " Cet ouvrage rappelle l'avocat qu'il ne peut plus se contenter d'être un expert du droit. Mettre le client au cœur de nos préoccupations, répondre ses attentes spécifiques, lui offrir un service sur-mesure, tout cela n'est possible qu'en adoptant une approche professionnelle du développement. " Yves Wehrli, Managing Partner du cabinet d'avocats Clifford Chance. " Un outil d'aide pour que les entreprises de services professionnels considèrent et traitent leurs activités de développement et de marketing aussi sérieusement que leur cœur de métier. Une véritable fonction professionnaliser d'urgence. " Pascal Macioce, Associé en charge de l'Audit au sein d'Ernst Young en France. " Le défi de positionnement, non seulement externe mais interne également (culture et valeurs) auquel nous sommes confrontés fait de l'ouvrage d'Olivier Chaduteau un outil précieux pour nos réflexions stratégiques. " Dominique Borde, Managing Partner du cabinet d'avocats Paul, Hastings, Janofsky Walker. " Une entreprise de services professionnels doit se préoccuper en permanence de son positionnement sur le marché et donc de la meilleure adéquation hommes/compétences/clients/concurrents. Or, le marché bouge sans cesse. L'entreprise doit donc être capable de s'adapter en permanence ; c'est ce que l'on appelle le marketing. Le remarquable ouvrage d'Olivier Chaduteau est une aide considérable à l'adaptation ce "mouvement perpétuel". " Frédéric Donnedieu de Vabres, Associé fondateur du cabinet de fiscalité Arsene et président du réseau international Taxand. " Petits, moyens ou grands cabinets, le marketing est désormais une donnée incontournable. Chacun pourra trouver dans le livre d'Olivier Chaduteau des idées mais aussi des outils et des méthodologies pour mettre en place sa stratégie de développement. A Lire d'urgence. " Frédéric Lafay, Associé responsable du cabinet BKR Sefitec et président du réseau d'expertise comptable Eurus France

Biographie de l'auteur Olivier CHADUTEAU, ancien Directeur Marketing d'Arthur Andersen en France et auparavant Marketing Manager d'Ernst Young, est associé gérant et fondateur de DAY ONE, cabinet indépendant de conseil en stratégie, marketing et organisation dédié aux cabinets de services professionnels.