



Sommet Européen des Consultants Certifiés Act! 2017



Programme

Jour 1: Mercredi 8 février, Syon Ballroom 2 - Produits et connexions

Heure	Titre	Description
8h00 - 9h00	Accueil des participants et café	Inscription des participants par l'équipe Événement Swiftie, remise des badges aux délégués, café et discussions.
9h00 – 9h45	Appels traités par le service d'assistance : problèmes courants, y compris Act! Premium Cloud (Chris Manders / Steven Jackson)	Dans cette première session, nous aborderons les principaux problèmes qui font que les clients contactent nos équipes d'assistance technique. Nous vous expliquerons quelques mesures de prévention et méthodes pour résoudre rapidement les problèmes courants, puis nous vous donnerons des conseils pour bien utiliser les supports du service assistance afin de réagir rapidement et d'orienter les demandes clients. À la fin de la session, nous vous laisserons un peu de temps pour discuter des sujets abordés et nous faire part de vos remarques et expériences.
9h45 – 10h15	Différences entre Act! Web API et Act! Connect Link (Steven Jackson)	Découvrez les différences entre Act! Web API et Act! Connect Link pour savoir lequel utiliser dans quel contexte. Nous examinerons les avantages et les capacités offertes par les connexions Act!, avec des consignes d'installation pratiques pour vous préparer aux autres sessions sur le même thème.
10h15 – 11h00	Web API et connexions Act! (Xavier Musy)	Dans cette session, nous ferons une analyse plus approfondie de la configuration (consignes et pratiques exemplaires) d'Act! Web API et d'Act! Connect Link. Vous apprendrez tout ce qu'il faut savoir pour garantir des connexions parfaites et comment faire si vous rencontrez des problèmes. Il s'agit d'une session interactive pendant laquelle vous pourrez suivre les étapes sur votre ordinateur portable et poser des questions aux experts.
11h00 – 11h15	Pause	
11h15 – 12h00	Offre de connexions Act! (Steven Jackson et Xavier Musy)	Cette session, qui reprend le sujet présenté par Xavier, traite de plusieurs connexions populaires et performantes de manière plus approfondie. Nous vous expliquerons les avantages de chaque connexion et vous montrerons comment les configurer. Liste des connexions : <ul style="list-style-type: none"> o Act! Premium Contact Link for Outlook o Act! Facebook Ads, développé par Tiger Pistol o Microsoft Power BI o Connexions eCommerce comme Shopify et Etsy
12h00 – 12h30	Résolution de problèmes et connexions Act! Web API (Steven Jackson)	Pour compléter les deux sessions précédentes, nous nous intéresserons plus particulièrement aux problèmes de configuration d'Act! Web API ou Connect Link, ainsi qu'aux supports à votre disposition pour les résoudre et aux démarches à suivre.
12h30 – 13h30	Déjeuner	
13h30 – 15h45	Table ronde produits (coordonnée par Steven Jackson)	C'est le moment de prendre la parole ! Un représentant produit par catégorie de produits phares sera présent pour animer le débat et recueillir vos remarques. Il fera le récapitulatif des remarques et suggestions à la fin de la session et nous les étudierons plus tard dans l'année. <ol style="list-style-type: none"> 1) Act! Premium, y compris Act! emarketing : Stuart Morrison 2) Act! Premium Cloud : Chris Manders 3) Connexions / API : Xavier Musy
15h45 – 16h00	Pause	
16h00 – 16h45 (Deux sessions en parallèle, choisir un thème)	Act! Link for Sage 50 Accounting, édition britannique (Steven Jackson)	Au cours de cette session, nous ferons une démonstration d'une fonctionnalité interactive et aborderons les fortes opportunités de vente croisée avec Act! Link. La session traitera également de la mise en page et des opportunités de services de conseil pour les ACC.
	Pratiques exemplaires : marketing en ligne et sites web (Équipe marketing Swiftpage)	89% des chercheurs B2B utilisent internet pour faire des recherches B2B (Google, 2014). Pendant cette session, l'équipe marketing Swiftpage vous donnera des conseils pour améliorer votre site web, optimiser votre référencement sur les moteurs de recherche (SEO), ainsi que des méthodes de stratégie « web analytics ».

Jour 1: Mercredi 8 février, Soirée de réseautage – The Clubhouse

19h30 – 23h00 L'occasion de l'année de rencontrer vos collègues et de faire la fête avec les Consultants Certifiés Act! et l'équipe Swiftpage

Jour 2: Jeudi 9 février, Syon Ballroom 2 & 3

Heure	Titre	Description
9h00 – 9h45	Présentation keynote de l'équipe de la direction (John Oechsle et Lorcan Malone)	John et Lorcan vous présenteront notre perspective d'avenir pour Swiftpage. Nous reviendrons sur notre vision et stratégie d'entreprise ainsi que nos objectifs, et nous vous parlerons des opportunités qui vont se présenter pour les ACC en 2017.
9h45 – 10h30	Bilan de l'année 2016 et perspective d'avenir (Lorcan Malone et Lindsay Boullin)	Lorcan et Lindsay feront le bilan de nos derniers résultats et des indicateurs de performance clé de 2016 puis présenteront les grands thèmes de 2017.
10h30 – 10h45	Pause	
10h45 – 11h45	Objectif croissance, exploiter le portefeuille de produits Act! (Stuart Morrison)	Stuart présentera les nouveautés récentes du portfolio Act! et partagera la feuille de route des sorties produit à venir, tout en soulignant les opportunités de croissance en 2017 et au-delà.
11h45 – 12h45	Augmentation des ventes d'abonnements (Hayley Thompson et Rachel Collie)	Nos leaders en vente examineront les méthodes commerciales utilisées par les ACC à travers le monde pour booster leurs activités (chiffres d'affaire et estimations) avec le modèle commercial basé sur les abonnements. Nous vous parlerons également des modifications que nous avons apportées au programme ACC 2017 en vue de favoriser les ventes d'abonnements.
12h45 – 13h45	Assez parlé de croissance... c'est l'heure de la pause déjeuner !	
13h45 – 14h45	Croissance des Units Under Management (UUU) : migration de clients existants et acquisition de nouveaux clients (Chris Coulson et ses collègues)	Cette session s'appuie sur l'atelier interactif de la première journée. Notre équipe du marketing global vous présentera notre approche pour exploiter les leads et opportunités à des fins de croissance, en illustrant avec des exemples à diverses étapes (planification, campagnes, publicités et présence commerciale).
14h45 – 15h00	Pause	
15h00 – 15h45	La satisfaction client dans une démarche de fidélisation et de croissance (Deborah Burns et Lisa Mather)	L'équipe de Deb et Lisa a enregistré des taux de satisfaction client dépassant les 90% et augmenté les taux de rétention de plus de 10% d'année en année. Elles vous expliqueront leurs stratégies pour atteindre cet objectif clé, qui a de plus en d'importance pour nous tous.
15h45 – 16h15	Questions-réponses et conclusions avec l'équipe de leadership	

Suivez la conférence et partagez votre expérience sur **#ActSummit2017**