

● Rentabilité et développement du cabinet d'avocat

Développer l'activité du cabinet pour accroître sa rentabilité

Code
12542

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1090 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
30 mai. 2024
- **A DISTANCE :**
30 mai. 2024
- **PARIS :**
25 nov. 2024
- **A DISTANCE :**
25 nov. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Avocats

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre

Objectifs pédagogiques

- Corriger les défauts qui impactent négativement la rentabilité du cabinet
- Développer une stratégie de fidélisation et de prospection
- Développer le chiffre d'affaires réalisé auprès des clients existants

Programme de la formation

Corriger les défauts qui impactent négativement la rentabilité du cabinet

Améliorer la rentabilité du cabinet

- Les principes qui gouvernent la rentabilité du cabinet d'avocat
- Les leviers permettant d'agir sur la rentabilité
- La transformation digitale du cabinet comme levier de rentabilité
- Illustrations concrètes

Associer développement et rentabilité dans la durée

- Le choix de ses clients et de ses dossiers
- La rentabilité et la gestion de la relation client
- La rentabilité et la distribution du travail dans le cabinet
- La rentabilité et la facturation
- La rentabilité et les procédures internes du cabinet

Développer une stratégie de fidélisation et de prospection

Déterminer la stratégie de prospection

- La réflexion prospective
- Le potentiel de développement du cabinet
- La stratégie de prospection
- Internet et les outils de communication à la disposition des cabinets
- Les règles applicables aux cabinets d'avocats en matière de publicité

Convaincre les prospects

- Mise au point du discours du cabinet
- Mise en oeuvre d'une stratégie spécifique pour les nouveaux clients
- Cas pratique : définir le fonctionnement du cabinet et le discours client

Développer le chiffre d'affaires réalisé auprès des clients existants

Fidéliser ses clients

satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Renforcement de la relation client
- Mieux connaître ses clients et leurs attentes
 - Mesurer et augmenter la satisfaction des clients
 - Formation et information des clients

Augmenter le chiffre d'affaires moyen

- Identification et exploitation des foyers de facturation additionnelle
- Le «cross-selling»
- Illustrations concrètes

Parmi nos formateurs



Sarah Levy

Avocat associé fondateur du cabinet SLA AVOCATS.