

COMMENT SE DÉMARQUER ET FAIRE BRILLER SON CABINET



33. VIE PROFESSIONNELLE



OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

- Identifier la mission, la vision, mise en valeur de votre cabine.
- Déterminer la stratégie de développement de votre cabinet.
- Savoir pitcher.
- Communiquer sur les fondements de votre cabinet.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Exposé | <input checked="" type="checkbox"/> Démonstration / exercices |
| <input type="checkbox"/> Questionnement / débat | <input type="checkbox"/> Autre... |
| <input checked="" type="checkbox"/> Mise en situation | |

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- | | |
|---|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Power Point | <input type="checkbox"/> Jeux |
| <input type="checkbox"/> Revue de Jurisprudence | <input type="checkbox"/> Autre... |
| <input type="checkbox"/> Textes | <input type="checkbox"/> Autre... |
| <input type="checkbox"/> Vidéo | |

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DE L'OBJECTIF

Comment estimez-vous que l'avocat aura atteint son objectif ?
Définissez un seuil de réussite.

- | | |
|--|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Quiz ou QCM | <input type="checkbox"/> Autre... |
| <input type="checkbox"/> Mise en situation | <input type="checkbox"/> Autre... |
| <input type="checkbox"/> Restitution | |

RÉF :UE23-11

DATE :05 juillet 2023

DURÉE : 6h

PUBLIC : Avocats

PRÉ-REQUIS :

Aucun

HORAIRES :

09h30 > 12h30

14h00 > 17h00

TARIF :265 €

NIVEAU : Actualisation

FORMATEUR

Mme Guylaine
SANCHEZ, coach
formatrice

Toute inscription devra être envoyée une semaine au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 7jours

COMMENT SE DÉMARQUER ET FAIRE BRILLER SON CABINET



33. VIE PROFESSIONNELLE



RÉF : UE23-11

DATE : 05 juillet 2023

DURÉE : 6h

PUBLIC : Avocats

PRÉ-REQUIS :

Aucun

HORAIRES :

09h30 > 12h30

14h00 > 17h00

TARIF : 265 €

NIVEAU : Actualisation

FORMATEUR

Mme Guylaine
SANCHEZ, coach
formatrice

Toute inscription devra être envoyée une semaine au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 7 jours

DESCRIPTION / CONTENU

Vous êtes-vous déjà amusé à taper « avocat » dans la barre de recherche de LinkedIn ? Il y a 2.470.000 résultats !!! Alors je ne vous parle même pas de Google.

Comment arriver à vous démarquer ? Comment mettre en avant votre plus-value, votre différenciation ?

Qu'est ce qui fait que le client va choisir votre cabinet plutôt qu'un autre ?

Vous souhaitez encre votre cabinet sur la durée, connaître ses forces, développer sa « marque cabinet », la détermination du tryptique mission/vision/valeur est une étape incontournable.

Matin

Identifier la mission, la vision et les valeurs de votre cabinet

- Définition et intérêts de déterminer la/les mission.s, la vision et les valeurs d'une entreprise.
- Exemples concrets et mise en pratique.

Après-midi

Établir la stratégie de votre cabinet

- Les 3 étapes pour établir sa stratégie de développement.
- Les différents outils pour cadrer la stratégie.

Comment communiquer sur votre cabinet ?

- Savoir capter l'attention du client.
- Réussir à vous présenter en 1 minute.