



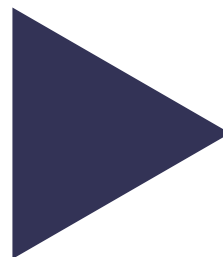
CONSEIL NATIONAL
DES BARREAUX

LES **AVOCATS**



CATALOGUE DE FORMATION E-LEARNING
VIE PROFESSIONNELLE

DEVENEZ
UN ENTREPRENEUR
DU DROIT





PARCOURS CRÉATION DE CABINET



CIBLE : CRÉATEURS DE CABINETS



OBJECTIF PÉDAGOGIQUE : SAVOIR CRÉER UN CABINET SEUL OU À PLUSIEURS (CHOIX DES STRUCTURES, STRATÉGIE, DÉVELOPPEMENT CLIENT, 1^{ERS} RECRUTEMENTS)



NOMBRE DE SÉQUENCES : 6



E-LEARNING : 8H



CLASSE VIRTUELLE : 4H



PRÉSENTIEL : 6H

SÉQUENCE 1 : DU PROJET À LA RÉALITÉ – 2H

- ▶ Un monde qui bouge
- ▶ Définir sa stratégie
- ▶ Réaliser une étude de marché
- ▶ Définir son modèle économique
- ▶ Budget installation / fonctionnement
- ▶ Réaliser son Business Plan



Classe virtuelle « de l'idée au projet » : 2h

SÉQUENCE 2 : STRUCTURES D'EXERCICE – 1H50

- ▶ Les structures à l'ère de la loi Macron
- ▶ Association
- ▶ SCP
- ▶ SEL
- ▶ Holding
- ▶ Inter professionnalité

SÉQUENCE 3 : DÉVELOPPEMENT CLIENT ET COMMUNICATION – 2H

- ▶ Déontologie et marketing
- ▶ La démarche Marketing
- ▶ Réussir sa communication
- ▶ Acquérir de nouveaux clients
- ▶ Gérer la relation client de l'accueil à la satisfaction
- ▶ Développer son réseau professionnel

SÉQUENCE 4 : HONORAIRES ET RENTABILITÉ – 1H50

- ▶ Positionnement (prix, clientèle)
- ▶ Déontologie de l'honoraire
- ▶ Psychologie du prix
- ▶ Seuil de rentabilité
- ▶ Facturer et recouvrer
- ▶ Contestation / contentieux de l'honoraire

SÉQUENCE 5 : MANAGEMENT – 1H

- ▶ Recruter et intégrer
- ▶ Manager ses équipes
- ▶ Gouvernance entre associés



Classe virtuelle « management » : 2h



Présentiels pour création de cabinet (6 heures) :

Administratif et financier : 3 h

Marketing et communication : 3 h

ATTENTION EXCEPTIONNELLEMENT LA CLASSE VIRTUELLE ET LE PRÉSENTIEL N'AURONT PAS LIEU EN RAISON DES CONDITIONS ACTUELLES.



PARCOURS DÉVELOPPEMENT DE CABINET



CIBLE : CABINETS DE 3 À 10 ANS D'EXPÉRIENCE



OBJECTIF PÉDAGOGIQUE : ÊTRE CAPABLE DE DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT ET DE LA METTRE EN ŒUVRE



NOMBRE DE SÉQUENCES : 3



E-LEARNING : 6H -



CLASSE VIRTUELLE : 2H -



PRÉSENTIEL : 6H

SÉQUENCE 1 : STRATÉGIES DE CROISSANCE - 1H30

- ▶ Quelles stratégies de croissance ?
- ▶ Renforcer sa position concurrentielle
- ▶ Développement à l'international
- ▶ Un monde qui bouge
- ▶ Mettre en place une stratégie d'innovation
- ▶ Accompagner le changement

SÉQUENCE 2 : DÉVELOPPEMENT CLIENT ET COMMUNICATION - 2H30

- ▶ Les nouvelles attentes des clients
- ▶ Marketing et déontologie
- ▶ Le plan de développement client
- ▶ Fidéliser et satisfaire ses clients
- ▶ Réussir sa communication
- ▶ Communiquer à l'ère du numérique



Classe virtuelle « s'exercer au développement client » : 1h

SÉQUENCE 3 : MANAGEMENT ET GOUVERNANCE - 2H

- ▶ Recruter et intégrer
- ▶ Manager des équipes
- ▶ Définir et optimiser son Système d'information
- ▶ Gouvernance entre associés



Classe virtuelle « management » : 1h



Présentiels pour développement de cabinet (6 heures) :

Innovation et marketing : 3 h

Management : 3 h

ATTENTION EXCEPTIONNELLEMENT LA CLASSE VIRTUELLE ET LE PRÉSENTIEL N'AURONT PAS LIEU EN RAISON DES CONDITIONS ACTUELLES.





PARCOURS CESSION/REPRISE



CIBLE : CÉDANTS ET REPRENEURS DE CABINETS



OBJECTIF PÉDAGOGIQUE : SAVOIR ANTICIPER SA TRANSMISSION OU SA REPRISE, METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE POUR CONSERVER ET DÉVELOPPER LE CABINET



NOMBRE DE SÉQUENCES : 2



E-LEARNING : 4H -



PRÉSENTIEL : 4H

SÉQUENCE 1 : STRATÉGIES ET COMMUNICATION - 2H

- ▶ Anticiper et réussir sa cession
- ▶ Anticiper et réussir son rachat
- ▶ Communiquer en période de transition

SÉQUENCE 2 : OPTIMISER SA TRANSMISSION/REPRISE - 2H

- ▶ Patrimoine et famille
- ▶ Les aspects financiers



Présentiels pour cession/ reprise (4 heures) :

Du projet à la passation, du cédant au repreneur : 4 heures



ATTENTION EXCEPTIONNELLEMENT LA CLASSE VIRTUELLE ET LE PRÉSENTIEL N'AURONT PAS LIEU EN RAISON DES CONDITIONS ACTUELLES.