

# 2021

## **PROGRAMME DE FORMATION :**

### **TRANSFORMER SON CABINET EN ENTREPRISE DE CROISSANCE**

#### **Session 2**

## Side Quest

Une question sur le programme ? Besoin de précisions ? Besoin d'une prise en charge particulière ?  
Contactez notre responsable pédagogique : [thibault@side-quest.io](mailto:thibault@side-quest.io)

## Transformer son cabinet en entreprise de croissance

### Objectifs (professionnels)

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Définir une vision stratégique de son projet
- ✓ Créer une offre de service qui prennent en compte les attentes des clients
- ✓ Acquérir de manière durable et régulière de nouveaux clients avec une stratégie commerciale adéquate
- ✓ Organiser ses équipes et sa production pour déployer votre vision et respecter votre proposition de valeur
- ✓ Améliorer sa production en adoptant le legal design
- ✓ Identifier les bons critères pour choisir des outils utiles à votre production

### Public

Le public concerné est : les avocats inscrits dans un barreau français

### Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Avoir le statut d'avocat

### Durée

Cette formation se déroulera en 20 heures à raison de 10 webinaires de 2 h, à jour fixe chaque semaine, du 04 octobre au 27 décembre 2021

### Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 1750 euros HT soit 2100 euros TTC (taux de tva 20%). Hors offre de lancement ou promotion éventuelle.

### Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque l'apprenant a payé l'intégralité de la formation et a signé la convention.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : Magistrale et Démonstrative.

Outils pédagogiques : Cours donnés en visio conférence en direct, via la plateforme Zoom

Supports pédagogiques : Les supports de formation sont transmis à l'issue de chaque webinaire.

### Éléments matériels de la formation

Supports techniques : formation exclusivement en ligne, via Zoom

Équipements devant être amenés par l'apprenant : l'apprenant doit avoir un ordinateur, tablette ou smartphone ainsi qu'une connexion internet pour accéder au portail de la formation.

Documentation : Liste de ressources complémentaires délivrées au cours de la formation, support pédagogique livré en fin de formation.

### Compétences des formateurs

Trois intervenants coordonnent leurs expertises (stratégie, business development, legal design et legal operations) pour vous offrir une approche globale et complète et pour vous aider à passer concrètement à l'action :

- Michaël Bernard - coach pour avocat spécialiste du développement de cabinet
- Romain Hazebroucq - ancien juriste et avocat reconverti en consultant expert du Legal Design
- Alexis Deborde - consultant en marketing digitale et innovation pour les professionnels du droit

CV transmis à l'apprenant.

### Formation ouverte ou à distance FOAD

**Cette formation est exclusivement prodiguée à distance.**

Le stagiaire doit suivre l'ensemble des dix conférences en direct ou en replay pour valider la formation, il doit également répondre aux questions intermédiaires (entre les modules) et/ou aux questions en fin de partie.

Des ressources complémentaires sont mises à disposition de l'apprenant, il n'est pas obligatoire de les consulter pour valider la formation.

La formation est réalisée via Zoom, l'apprenant peut à tout moment solliciter l'équipe pédagogique de side quest ou les intervenants pour une assistance technique ou pédagogique ou pour toute autre question liée au contenu de la formation.

L'apprenant peut nous contacter par email ([thibault@side-quest.io](mailto:thibault@side-quest.io)), par téléphone (07 66 49 18 76), via notre site internet ([side-quest.io](http://side-quest.io)) ou encore via les réseaux sociaux. Le délai de réponse maximum est de 48h.

## Contenu

### Webinaire 1 - Faire sauter le plafond de verre

- Entrepreneur vs artisans
- Les leviers d'action : vision - ressources humaines - gouvernance - process
- Les 5 compétences clés
- Les réflexes à bannir à tout jamais

### Webinaire 2 - Organiser la gouvernance de son cabinet pour avoir les moyens de ses ambitions !

- l'organigramme amélioré
- l'effet cumulé
- la valse des réunions

### Webinaire 3 - Transformer son expertise en solutions pratiques pour ses clients - ou construire des offres de services juridiques qui décoiffent !

- Comprendre et décrypter les attentes de ses prospects / clients
- Construire une proposition de valeur qui répond à leurs attentes
- Structuration un ensemble d'offres de service de manière cohérente

### Webinaire 4 - Définir une vision alignée avec ses ambitions - 1ère partie

- Définir l'ADN du cabinet
- Le cœur de focalisation
- La cible à long terme
- La stratégie de positionnement

### Webinaire 5 - Vendre une offre de service - niveau 1 - présenter et communiquer son offre

- Le Béaba pour exister
- Intégrer les habitudes de ses clients pour choisir ses supports
- Se différencier avec la bonne tonalité

### Webinaire 6 - Legal Design - niveau 1

- Identifier les principes et les usages concrets du Legal design
- Intégrer les techniques de base pour améliorer ses consultations
- Rendre ses consultations davantage opérationnelles pour le client

Webinaire 7 - Faire connaître son offre et réussir la commercialisation de son offre

- Choisir ses moyens de communication
- Concevoir des canaux d'acquisition efficace sur le web
- Mesurer son retour sur investissement et itérer

Webinaire 8 - Legal Design - niveau 2

- Intégrer les techniques de structuration et de mise en page des documents longs
- Savoir intégrer des visuels
- Les astuces legal design pour les contrats
- Les astuces legal design pour les conclusions

Webinaire 9 - Choisir les outils pertinents pour booster votre productivité et votre relation client

- Identifier, verbaliser et prioriser ses besoins technologique
- Choisir bons critères d'évaluation d'un produit
- Comprendre les enjeux et les facteurs clés de succès pour adopter un outil

Webinaire 10 - Définir une vision alignée avec ses ambitions - 2e partie

- La photo à 3 ans
- Le plan annuel
- Les jalons trimestriels
- Les sujets

## Suivi et évaluation

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont inclus dans la plateforme, ils permettent d'attester le suivi du parcours par l'apprenant ainsi que sa participation aux quizz et exercices.

### Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Pour déterminer si l'apprenant a acquis les connaissances fixées dans les objectifs, on se base sur des QCM et des exercices d'application en ligne, avec correction automatique.