

Développer sa clientèle

Se faire connaître, être identifié par ses clients, vendre ses services, construire son réseau et communiquer sur son activité.

Durée : 31.00 heures

Profils des apprenants

- Avocate installée souhaitant développer sa clientèle
- Avocate en collaboration souhaitant développer sa clientèle personnelle

Prérequis

- Être avocat en exercice

Accessibilité et délais d'accès

Fleur d'avocat est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation d'Handicap.

L'accessibilité à nos formations peut être adaptée, dans certains cas.

N'hésitez pas à contacter notre référent Handicap : Hafida CHAOUQI au 06.98.90.25.97

Le délai d'accès aux formations tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants.

Nombre d'apprenants.

Objectifs pédagogiques

- Construire sa marque personnelle
- Identifier et comprendre son client idéal
- Formaliser une offre de services claire
- Déterminer et négocier ses honoraires
- Créer du contenu pertinent
- Les bases de LinkedIn
- Mobiliser et développer son réseau

Contenu de la formation

- Miser sur sa marque personnelle
 - Votre singularité est votre meilleur atout
 - Identité vs communication
 - État des lieux de votre identité
 - 1h30h de e-learning (voire plus) + 3 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Schématiser la transformation de son client idéal
 - Le chemin de la transformation de son client idéal
 - Le véhicule de la transformation de son client idéal

52 rue Lamarck 75018 Paris, Tél : 06.98.98.52.60, Mail : bonjour@fleurdavocat.fr

SASU capital social 500 € -N° SIRET : 850 216 979 00037, Code APE 6201Z

Numéro de déclaration d'activité : 11755990575 (auprès du préfet de région d'île de France)

N° de TVA : FR 78 85 02 169

www.fleurdavocat.fr

Certificat n° FRCM20090

- Exemples
- 1h de e-learning + 3 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Identifier et comprendre son client idéal
 - Qu'est-ce qu'un persona
 - Les informations importantes
 - Aller à la rencontre de son persona
 - 1h de e-learning + 3 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Focus action 1
 - Démarrer son site internet
 - Pimper son profil LinkedIn
 - 30min de e-learning + 2 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Déterminer et négocier ses honoraires
 - Distinguer coût, prix et valeur
 - Deux techniques pour vous aider à déterminer un prix
 - Prendre en compte ses objectifs dans la détermination de ses honoraires
 - Prendre en compte la valeur dans la détermination de ses honoraires
 - Techniques de négociation
 - 2h de e-learning + 2 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Construire un processus commercial
 - Qu'est-ce qu'un processus commercial et à quoi ça sert ?
 - Cartographier son processus commercial
 - 30min de e-learning + 1 exercice à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Créer du contenu
 - Pourquoi créer du contenu ?
 - Le concept de création de valeur
 - Comment créer du contenu
 - Travail vs inspiration
 - 1h30h de e-learning (voire plus) + 2 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Utiliser LinkedIn -les bases
 - Pourquoi utiliser LinkedIn
 - Utiliser LinkedIn
 - Poster sur LinkedIn
 - Exemples
 - 1h de e-learning + 1 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Focus action 2
 - Challenge de publications sur LinkedIn
 - 1 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Réseauter efficacement
 - Cartographier l'écosystème
 - Créer des liens avec des acteurs complémentaires
 - Les bases de la prospection
 - 1h de e-learning + 2 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif
- Challenge de blogging avec création d'une pillar page
 - 1h podcast à écouter + 1 article à lire + 1 exercices à faire chez soi + 1h30 d'accompagnement collectif

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

52 rue Lamarck 75018 Paris, Tél : 06.98.98.52.60, Mail : bonjour@fleurdavocat.fr
SASU capital social 500 € -N° SIRET : 850 216 979 00037, Code APE 6201Z
Numéro de déclaration d'activité : 11755990575 (auprès du préfet de région d'Île de France)
N° de TVA : FR 78 85 02 169
www.fleurdavocat.fr
Certificat n° FRCM20090



Madame Lilas Louise Maréchaud, ex-avocate au Barreau de Paris, diplômée du Master Exécutif RH de Sciences Po Executive Education, assurant des formations dans le cadre de Fleur d'avocat depuis 2019.

Les références de l'intervenant ainsi que les appréciations le concernant sont disponibles sur demande.

Moyens pédagogiques et techniques

- Vidéos e-learning
- Mise à disposition en ligne de documents supports
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Webinars collectifs
- Accompagnement individuel (3h).

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Quiz.
- Formulaires d'évaluation de la formation et auto-évaluation
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : 4400.00€ HT