

## 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

- Avocat-e installé-e souhaitant développer sa clientèle
- Avocat-e 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

Chaque module comprend 45 minutes de e-learning + 1h30 d'accompagnement collectif

1. Démystifier le marketing
2. Définir mon projet et ma marque personnelle
3. Identifier un problème et schématiser la transformation de mon client pour résoudre ce problème
4. Identifier et comprendre ma cible
5. Construire une offre à forte valeur ajoutée & synthétiser mon positionnement
6. Définir un parcours de vente
7. Mener un rendez-vous de vente et closer des deals
8. Générer des leads par le contenu
9. Générer des leads par mon réseau
10. Masteriser LinkedIn : des contenus et un réseau
11. Définir mes prix et mon mode de facturation
12. Penser l'expérience client

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

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** : 4 400.00€ HT