



COACHING

Le coaching, un investissement stratégique.

NOTRE VISION

Construire les entreprises de demain composées d'Hommes et de Femmes responsables qui incarnent les valeurs de l'organisation, au service du bien commun.

NOTRE MISSION

Accompagner les Managing Partners, Associés, Dirigeants, Counsels, collaborateurs managers sur les business, soft et digital skills.

NOS VALEURS

Depuis 2010,
les valeurs qui
nous animent sont

SENS DU SERVICE
EXCELLENCE
PROXIMITÉ

UNE EQUIPE D'UNE DOUZAIN DE COACHS PROFESSIONNELS

certifiés, supervisés, francophones et anglophones de haut niveau. Ancien avocat, juristes sélectionnés en fonction de leur expertise et connaissance du milieu juridique et financier.

- Diplômés CNAM, HEC, Paris 8
- Certifiés pour débriefer les tests de personnalités DISC®, Process Com®, MBTI®...
- Tous les coachs Jobberwocky sont aussi formateurs en Management et Communication d'équipe

+ DE 450 CABINETS D'AVOCATS ET DIRECTIONS JURIDIQUES NOUS FONT CONFIANCE

Aéma Groupe, aérige, Alva Avocats, A&O Shearman, Aramis, Ashurst, Astura, August Debouzy, BG2V, Bignon Lebray, Bird & Bird, Bolze Associés, Capstan Avocats, CastaldiPartners, Cazals Manzo Pichot Saint Quentin, Centaure Avocats, Coblenche Avocats, Clyde & Co, CMS Francis Lefebvre Avocats, Cornet Vincent Ségurel, De Pardieu Brocas Maffei, Dechert, DLA Piper, Eurazeo, Eversheds Sutherland, Fairway Avocats, Fidal, Fiducial, Fiducial Sofiral Avocats, Fromont Briens, GGV Avocats, Gibson Dunn & Crutcher, Ginestier Paley-Vincent, Herbert Smith Freehills, Hoche Avocats, Hogan Lovells, Jones Day, K&L Gates, King & Spalding, Kirkland & Ellis, Kramer Levin Naftalis & Frankel, Latham & Watkins, Linklaters, Littler, LPA Law, Mayer Brown, McDermott Will & Emery, Norton Rose Fulbright, Orrick, Herrington & Sutcliffe, PAI Partners, Parthema, PDGB Avocats, Peugeot Invest, Plasseraud IP, Racine, Reed Smith, Rochelois Notaires, Seban & Associés, Sevestre & Associés, Sofinnova Partners, Squire Patton Boggs, Stream, Sullivan & Cromwell, Three Crowns, Vigo Avocats, Winston & Strawn ...



COACHING PROFESSIONNEL

Coaching de COMEX, COPIL, Managing Partners, Associés, counsels, collaborateurs managers.

Enjeux

Dans un environnement économique et social marqué par des mutations de plus en plus rapides, le coaching est plus que jamais un **investissement stratégique** permettant à chaque dirigeant, manager et collaborateur de **développer leurs pratiques managériales, organisationnelles et comportementales**, facteur de productivité et de compétitivité.

Le coaching permet :

- de mieux comprendre son mode de fonctionnement,
- de travailler les éléments, acteurs, contraintes personnelles et institutionnelles, stratégies, réellement en jeu dans la situation professionnelle rencontrée,
- de perfectionner ou d'acquérir les techniques d'organisation, de communication, de management,
- d'élaborer et de construire un mode de management adapté à son environnement,
- de développer la créativité que tout travail requiert.

Déroulement

- 1. Analyse des besoins :** identification des enjeux, définition des objectifs et identification des ressources à mobiliser.
- 2. Action :** lancement des séances, exploration de nouvelles pistes, mobilisation des ressources, apports théoriques, mises en situations, entraînements.
- 3. Suivi :** bilan de fin de coaching qui responsabilise le coaché dans son plan d'action, entretien afin d'évaluer les résultats, axes d'amélioration et de progrès.

MANAGEMENT ET COMMUNICATION

Mieux se connaître pour mieux communiquer

1. Se connaître : organisation, communication, gestion du temps...
2. Gérer son stress et ses émotions
3. Recevoir un feedback

Les bases du management

1. Le concept d'autorité et la relation managériale
2. Courage managérial et éthique du manager
3. Les fonctions du manager

Manager au quotidien

1. Savoir déléguer de façon pertinente et performante pour tous
2. Structurer le travail pour piloter efficacement : points individuels, entretiens, réunions, reporting...)
3. Le management d'équipes transversales
4. Manager à distance, home office...

Communiquer

1. Comprendre les différentes personnalités
2. Savoir communiquer avec les collaborateurs et/ou collègues
3. Savoir gérer les personnalités difficiles

Le manager « coach »

1. Comprendre les ressorts de la motivation
2. Développer le potentiel, révéler les talents
3. Créer les conditions du dialogue (l'écoute et le feedback)

Manager en situations difficiles

1. Le management préventif : détecter et accompagner un collaborateur en difficulté
2. Conduire un entretien délicat)
3. Gérer et sortir d'un conflit

Manager une équipe

1. Faire circuler l'information, communiquer
2. Comprendre les comportements individuels dans le groupe : les pièges du collectif
3. Les clés du bon fonctionnement d'une équipe : créer les conditions de la coopération
4. Manager toutes générations confondues

Associés : diriger ensemble le cabinet...

1. Faire partie d'un collectif
2. Savoir débattre, savoir décider

Qualiopi
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes
- Actions de formation
- Bilans de compétences

B AVOCATS
BARREAU
• PARIS
PARTENAIRE DU BARREAU



Confidentialité et déontologie : Nous nous assurons de la libre participation de la personne/équipe coachée. Vous êtes assurés de notre confidentialité et de notre discrétion car nous sommes tenus au secret professionnel.

BUSINESS DEVELOPMENT

Stratégie & Positionnement

1. Clarifier ma vision, mon offre, mes objectifs de développement commercial
2. Élaborer une vraie stratégie de développement pour faire progresser mon chiffre d'affaires
3. Consolider mon positionnement pour devenir une référence dans mon domaine
4. Structurer une approche commerciale proactive, atteignable et alignée sur mes convictions
5. Mettre en place des actions concrètes : cartographie, segmentation de portefeuille clients, up-selling, cross-selling, plan d'action commercial, communication...

Business Development & Relation client

1. Valoriser mon rôle de «business partner» auprès de mes clients stratégiques
2. Faire de la relation client un levier stratégique de notoriété, de chiffre d'affaires et de fidélité Maitriser toutes les étapes de la relation avocat-client avec assurance et assertivité
3. Faire vivre une dynamique collective de développement commercial avec les collaborateurs juniors
4. Transformer des événements clients ou des déjeuners en opportunité de développement

Prise de parole & Visibilité

1. Développer un pitch percutant et différenciant en fonction de mes interlocuteurs
2. Gagner en impact et en influence dans mes prises de parole internes et externes.
3. Structurer mes interventions pour convaincre avec clarté et confiance
4. Utiliser mes interventions publiques comme leviers de notoriété pour le cabinet

Honoraire, rentabilité et facturation

1. Fixer ses honoraires sur la base de critères objectifs de rentabilité économique et de performance en fonction des typologies de ses clients
2. Vendre la valeur de ses prestations : maîtriser la négociation, l'argumentation commerciale, le traitement des objections...

Renforcer la collaboration avec les fonctions support du cabinet : BD, Com', Finance

Mieux travailler avec les équipes BD, communication et finances pour co-construire des actions efficaces, s'aligner sur les priorités du cabinet et tirer parti de leur expertise pour gagner en impact

Passage à l'association

1. Réussir ma prise de fonction en tant que futur/jeune associé en affirmant mon leadership
2. La feuille de route de mes 100 premiers jours / de ma première année

Relations au sein du collège d'associés

1. Prendre pleinement ma place au sein du collège d'associés, avec assertivité
2. Fluidifier la communication et la collaboration entre associés
3. Contribuer activement à une gouvernance alignée et engagée
4. Faciliter la prise de décision partagée dans le respect des intérêts du cabinet

Préparation à la retraite

Préparer une transition progressive en transmettant mes savoirs et en faisant évoluer mon rôle

TESTS DE PERSONNALITÉ

RÉVÉLEZ VOS TALENTS AVEC NOS TESTS DE PERSONNALITÉ !

Les questionnaires de personnalité et leurs débriefings par un coach certifié permettent de progresser sur sa connaissance de soi et son mode de fonctionnement pour mieux collaborer avec les autres.

Selon votre profil nous vous accompagnons au travers de tests de personnalités au choix :

- **DISC®** : identifiez vos comportements et ajustez votre communication en fonction des autres profils. Versions : Communication, Leadership ou Vente.
- **MBTI®** : mieux comprendre vos préférences et votre mode de fonctionnement.
- **Feedback 360** : développez l'art du feedback et de la transversalité.
- **TKI™** : identifiez les styles de conflits et explorez les solutions alternatives.

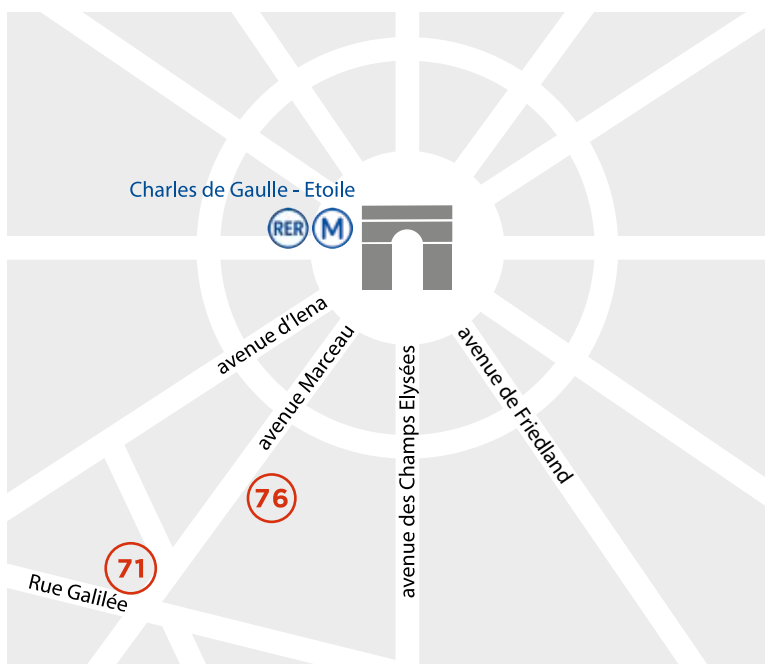
Autres tests sur demande.

Déroulement

1. Passation du questionnaire, présentation du modèle et de son profil.
2. Séance de coaching pour comprendre son mode de fonctionnement, ses comportements, ajuster sa communication aux autres profils et s'appropriier des outils pour développer ses compétences.

Format

- 2 séances de 2 heures
- Individuel ou groupe
- Présentiel ou distanciel



JOBERWOCKY

**Bureaux et salles de formation
76, avenue Marceau
75008 PARIS**

**Siège social
71, avenue Marceau
75116 PARIS**

**formation@joberwocky.com
01 55 30 09 19**

www.joberwocky.com

