

PARCOURS
Avocats



FORMATIONS AVOCATS

ENJEUX

- Donner du sens et développer de nouvelles compétences en « business, digital et soft skills »
- Être acteur de la «révolution VTC-Valeur-Technologie-Collaboratif» au sein du cabinet
- Adopter une posture professionnelle et responsable dans l'intérêt du bien commun

BÉNÉFICES

Gagner en valeur ajoutée, productivité et compétitivité dans environnement en pleine mutation

LES ATTENTES DES ENTREPRISES VIS À VIS DE LEURS AVOCATS*

67%

LA RELATION DE CONFIANCE
comme critère de choix n°1
d'un cabinet d'avocats

58%

attendent **PLUS DE TRANSPARENCE
DANS LA FACTURATION** et un coût
trop élevé pourrait être un motif de rupture

41%

des répondants apprécient que leurs avocats
comprennent **LES MÉCANISMES
DE LEUR ENTREPRISE**

*Enquête Odoxa, institut de sondage indépendant – été 2019

**PROGRAMMES
ET FORMATS
SUR-MESURE**

INDIVIDUEL OU EN GROUPE
Séances de 1h à une demi-journée
PRÉSENTIEL & DISTANCIEL

TOP 3 DES FORMATIONS AVOCATS



1. Relation avocat-client, savoir vendre sa valeur ajoutée
2. Concilier expertise et management
3. Développer son portefeuille clients

CYCLES DE FORMATION PAR SÉNIORITÉ

DE L'AVOCAT JUNIOR À L'ASSOCIÉ

ASSOCIÉS

- Stratégie du cabinet
- Développement du portefeuille client
- Leadership et courage managérial
- Finance opérationnelle du cabinet

COLLABORATEURS SENIORS

- Fondamentaux du management
- Renforcer sa posture commerciale
- Honoraires et facturation
- Gestion de projet/dossier

COLLABORATEURS

- Fondamentaux de la relation avocat-client
- Gestion du temps et des priorités dans un environnement sous pression
- Prise de parole en public
- Fondamentaux de la finance pour avocats

FONDAMENTAUX

- Business & Legal English
- Bureautique Office 365
- Réseaux sociaux LinkedIn

NOS FORMATIONS ET BILANS DE COMPÉTENCES SONT PRIS EN CHARGE PAR LES FINANCEURS

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



STRATÉGIE

STRATÉGIE DU CABINET

Prendre du recul sur son activité. Déterminer ou ajuster la stratégie du cabinet.

- 1 | Réflexion stratégique, pourquoi est-elle indispensable ?
- 2 | Se poser les bonnes questions : vocation, missions, valeurs
- 3 | La stratégie actuelle et l'environnement du business : alignement ou décalage ?
- 4 | Constituer l'arbre de vision du cabinet : nouvelle vision et plan d'action associé

STRATÉGIE DIGITALE

Evaluer le degré de maturité digitale du cabinet avant de mettre en œuvre un plan de transformation digitale.

- 1 | Profil digital du cabinet
- 2 | Stratégie de différenciation. Océan bleu, innovation valeur - 1^{ère} partie
- 3 | Stratégie de différenciation. Océan bleu, innovation valeur - 2^{ème} partie
- 4 | Plan d'action et rétroplanning

BUSINESS DEVELOPMENT

DÉVELOPPER LA RELATION AVOCAT - CLIENT

Harmoniser le discours « cabinet ». Mettre en place les étapes clés lors des entretiens clients. Oser poser des questions, parler d'argent. Piloter efficacement son client. Etablir une relation pérenne.

- 1 | Contacter
- 2 | Connaître
- 3 | Convaincre
- 4 | Conclure

FIXER SES HONORAIRES ET VENDRE SA VALEUR AJOUTÉE

Savoir fixer les honoraires sur la base de critères objectifs de rentabilité économique et de performance en fonction des typologies de clients. Savoir vendre la valeur de ses prestations et la valeur ajoutée de l'avocat.

- 1 | Fixer ses honoraires 1^{ère} partie
- 2 | Fixer ses honoraires 2^{ème} partie
- 3 | Savoir vendre sa valeur 1^{ère} partie
- 4 | Savoir vendre sa valeur 2^{ème} partie

ASSOCIÉS, RENFORCER SA POSTURE COMMERCIALE

Monter en compétences sur les sujets clés de la relation : pitch, questionnement, argumentaire, honoraires, objections pour gagner en efficacité.

- 1 | Savoir faire un pitch personnalisé et impactant
- 2 | Savoir cadrer la demande et questionner à des fins stratégiques
- 3 | Argumenter une prestation juridique et parler des honoraires
- 4 | Savoir répondre aux objections et gérer les résistances et blocages

RELATION AVOCAT-CLIENT « HORS CABINET »

Savoir s'investir dans une relation prospects/clients en dehors du cabinet en gardant une posture professionnelle. Donner aux avocats l'envie et la capacité de réussir les déjeuners d'affaires et toutes autres situations à valeur ajoutée en tant que « trusted advisors ».

- 1 | Créer une relation de confiance - les profils psychologiques
- 2 | Être ambassadeur de la marque - le pitch situationnel
- 3 | Communiquer de façon assertive - les pièges pro./privé
- 4 | Acquérir les codes - business et savoir vivre dans un environnement d'excellence

AVOCAT, DEVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE CLIENT

Elaborer une stratégie pour développer le chiffre d'affaire du cabinet. Mettre en place des actions concrètes : cartographie, portefeuilles clients, up-selling, cross-selling.

- 1 | Politique commerciale
- 2 | Diagnostic commercial
- 3 | Plan d'Action Commercial
- 4 | Déploiement et suivi

PILOTER SES CLIENTS ET SES «DOSSIERS» EN MODE PROJET

Maîtriser et piloter le cycle de vie d'un dossier/client, gérer les risques, les délais et les différents acteurs.

- 1 | Définir le projet et clarifier la mission, rôle et moyens
- 2 | Organiser et planifier le « projet/dossier »
- 3 | Constituer l'équipe et déléguer les tâches du « projet/dossier »
- 4 | Piloter le « projet/dossier » et communiquer au quotidien

FINANCE

FINANCE POUR AVOCATS

Comprendre les règles de base de la finance d'entreprise.

- 1 | Bilan et compte de résultat de nos clients
- 2 | Les agrégats à comprendre
- 3 | Rentabilité et trésorerie - Diagnostic financier
- 4 | Interpréter les comptes d'un client pour l'accompagner

GESTION DU CABINET

Comprendre les impacts des décisions quotidiennes sur les finances du cabinet, rentabilité, budgets et pilotage.

- 1 | Compte de résultat et profitabilité
- 2 | Bilan et financement
- 3 | La profitabilité du cabinet
- 4 | Le financement du cabinet

HONORAIRES ET FACTURATION DE L'AVOCAT

Fixer le prix de la prestation, savoir parler des honoraires, organiser la facturation et le recouvrement au sein du cabinet.

- 1 | Déterminer le prix de la prestation juridique
- 2 | Savoir présenter ses honoraires et vendre sa valeur ajoutée
- 3 | Les règles en matière de facturation
- 4 | Le recouvrement - savoir relancer

MANAGEMENT

DEVENIR ASSOCIÉ

Réussir sa prise de poste en tant qu'associé, positionnement, droits et devoirs du nouvel associé manager.

- 1 | Réussir sa prise de fonction
- 2 | Diagnostic et carte d'influence
- 3 | Mieux se connaître en tant que manager
- 4 | Manager ses anciens confrères/consœurs

ASSOCIÉS MANAGER - FONDAMENTAUX

Acquérir les fondamentaux du management à l'aide de techniques et outils pratiques pour aller au-delà de l'intuition et la bonne volonté. Fidéliser les collaborateurs.

- 1 | Associé manager, un vrai métier - Rôle et responsabilités
- 2 | Construire l'identité de son équipe
- 3 | Développer l'autonomie et la performance des collaborateurs
- 4 | Faciliter les relations et désamorcer les conflits grâce à une communication stratégique

MANAGER AU QUOTIDIEN

Mieux se connaître et acquérir les techniques et outils clés pour manager en direct ou en transversal au quotidien au sein d'un cabinet.

- 1 | Comprendre son profil de manager - test DISC®, MBTI®
- 2 | Organiser et accompagner le travail des collaborateurs/fonctions support
- 3 | Savoir gérer ses priorités et déléguer
- 4 | Savoir organiser et mener les réunions et entretiens individuels

ASSOCIÉ, LEADERSHIP ET COURAGE MANAGERIAL

Donner du sens, développer les relations, l'autonomie et la capacité créative des collaborateurs. Rendre les collaborateurs acteurs du développement du cabinet. Permettre aux talents d'exprimer leur potentiel.

- 1 | Manager, une mission, un devoir
- 2 | Délégation, subsidiarité
- 3 | Leviers managériaux : Courage, Clarté, Cohérence, Ouverture, Inclusion, Contrôle
- 4 | Management collaboratif : constituer une équipe performante

MANAGER UNE ÉQUIPE FRAGILISÉE

Prendre la dimension économique de la pandémie, les effets délétères sur les équipes et la perte supplémentaire de sens pour beaucoup ; mesurer la baisse de motivation et de productivité qui en résultent. Savoir redonner du sens, «apporter un nouveau cadre» et accompagner des équipes fragilisées, dans un double objectif de redéploiement du chiffre d'affaires et d'un «mieux vivre ensemble».

- 1 | Identifier pour soi et pour les équipes les réactions face à la pandémie du Covid
- 2 | Communiquer et partager pour faciliter l'appropriation par les équipes de cette crise
- 3 | Clarifier les besoins et les attentes, réorganiser pour se redéployer
- 4 | Mettre en place un cadre et un contexte de travail motivants

MANAGER LE CHANGEMENT

Favoriser l'implication des équipes dans le changement.

Gérer les situations délicates générées par le changement : déni, opposition...

- 1 | Un changement réussi : quels points clés ?
- 2 | Piloter la dimension humaine du changement
- 3 | Gérer les situations clés et critiques du changement
- 4 | Savoir communiquer en situation de changement

MANAGER COACH

Développer sa posture de coach et utiliser les outils du coaching pour renforcer sa stratégie et sa pratique de manager-coach.

- 1 | S'approprier le cadre du coaching
- 2 | Intégrer l'approche systémique dans son coaching
- 3 | Utiliser les profils comportementaux - DISC®
- 4 | Utiliser le modèle Process Com®
- 5 | Coacher une équipe
- 6 | Développer l'intelligence collective avec le codéveloppement intégratif

RSCA - RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES CABINETS D'AVOCATS

Faire de votre cabinet une organisation plus responsable sur les volets économiques, sociaux et environnementaux.

- 1 | La RSCA, concept et enjeux
- 2 | Management d'équipe et RSCA
- 3 | Les outils
- 4 | Co-construction avec les équipes-Feuille de route

COMMUNICATION

COMMUNIQUER AVEC LES CLIENTS INTERNES ET EXTERNES

Se former aux techniques de communication en face à face et en réunion tous interlocuteurs confondus.

- 1 | Connaître son profil de communicant
- 2 | Acquérir les techniques d'écoute, reformulation, feedback
- 3 | Gérer les personnalités - assertivité
- 4 | Prendre la parole, cadre, techniques et affirmation de soi

STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Maîtriser les techniques de résolutions de problèmes relationnels et psychologiques grâce à l'approche systémique stratégique, orientée problème et solution.

- 1 | Pratiquer l'art du questionnement à des fins stratégiques
- 2 | Sortir des blocages relationnels grâce à l'analyse systémique orientée problème
- 3 | Trouver de nouvelles options grâce à l'approche systémique orientée solution
- 4 | Fédérer une équipe : passer de l'individuel au collectif en créant une « carte du monde commune »

NÉGOCIATION RAISONNÉE POUR AVOCATS- HNP (Harvard Negotiation Project)

L'art de questionner tout en développant ses compétences managériales et son leadership.

- 1 | S'auto-diagnostiquer
- 2 | Se préparer à négocier
- 3 | Développer son leadership
- 4 | Maîtriser ses émotions
- 5 | Gérer les situations difficiles et les tactiques déloyales
- 6 | Synthèse et revue des acquis avec cas pratiques

RÉUSSIR SES PRISES DE PAROLE

Garder son naturel sans passer à côté des objectifs, donner de la force aux idées principales. Structurer son propos pour engager l'auditoire et utiliser des outils propres à l'expression orale pour marquer les esprits.

- 1 | Être fonctionnel, découverte du corps instrument
- 2 | Être fonctionnel, exercices respiratoires et phonatoires
- 3 | Être présent, structure des présentations
- 4 | Être présent, improvisation préparée - Powerfull tools

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

AVOCAT AGILE & DIGITAL

S'approprier les nouvelles pratiques digitales pour optimiser la relation client et gagner en impact et productivité.

- 1 | Travailler en mode collaboratif grâce à la suite Office 365
- 2 | Gérer ses priorités et optimiser son temps avec Outlook
- 3 | Intégrer le Legal Design au quotidien
- 4 | Communiquer de façon professionnelle avec Teams, Zoom...

GESTION DE PROJET

Maîtriser les étapes-clés d'une gestion de projet au sein d'un cabinet.

- 1 | Le mode projet en cabinet
- 2 | Méthodologie et boîte à outils
- 3 | Outils de gestion de projet
- 4 | Transposition dans l'environnement

TRAVAILLER EN MODE COLLABORATIF ET À DISTANCE

Maîtriser les outils, mieux communiquer à distance dans un esprit d'équipe et dans le respect des règles de cybersécurité.

- 1 | Les conditions du télétravail
- 2 | Animer et participer à une visioconférence
- 3 | Travailler en équipe et communiquer
- 4 | Cybersécurité et télétravail, les bons réflexes

PERFORMANCE ET SANTÉ

- 1 | Gestion du stress
- 2 | Fatigue visuelle et postures devant l'ordinateur
- 3 | Nutrition et performance
- 4 | Hyper-connexion
- 5 | Risques Psycho-Sociaux

FONDAMENTAUX

PARCOURS LANGUES

Anglais juridique
Anglais des affaires en cabinet d'avocats
FLE, Français Langue Etrangère
Langues au choix, Espagnol, Allemand, Italien...

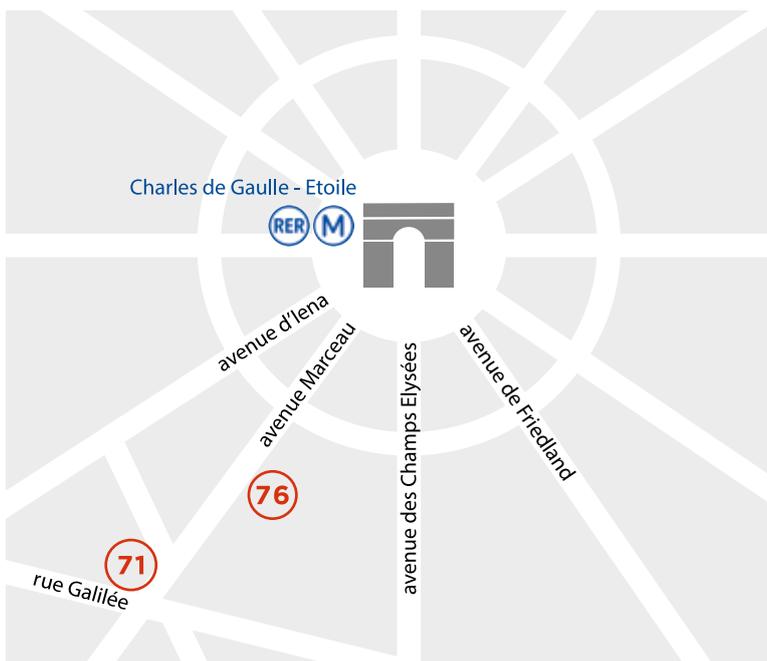


PARCOURS BUREAUTIQUE

Office 365 - Outlook, Word, Excel, Powerpoint
Outlook et la gestion du temps
Legal Design en cabinet
Les outils collaboratifs et la gestion de projets



Pour découvrir les programmes détaillés,
contactez le 01 55 30 09 19 ou formation@joberwocky.com



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

Retrouvez Joberwocky sur

