

# E-LEARNING : DÉVELOPPEMENT DE CABINET

Pour des cabinets  
de 3 à 10 ans d'expérience

Apprendre à définir  
une stratégie  
de développement  
et à la mettre  
en œuvre

**6 heures – 100 €**

## Séquence 2 : Développement client et communication (2h30)

- Les nouvelles attentes des clients
- Marketing et déontologie
- Le plan de développement client
- Fidéliser et satisfaire ses clients
- Réussir sa communication
- Communiquer à l'ère numérique

## Séquence 1 : Stratégies de croissance (1h30)

- Quelles stratégies de croissance ?
- Renforcer sa position concurrentielle
- Développement à l'international
- Un monde qui bouge
- Stratégie d'innovation
- Accompagner le changement

## Séquence 3 : Management et Gouvernance (2h)

- Recruter et intégrer
- Manager des équipes
- Définir et optimiser son Système d'information
- Gouvernance entre associés

**Session ouverte du 1<sup>er</sup> janvier au 30 décembre de l'année civile en cours**  
**Inscriptions ouvertes jusqu'au 15 décembre de l'année civile en cours**

## Auteurs

Clarisse BERREBI, Avocate au Barreau de Paris

Bénédicte BURY, Avocate au Barreau de Paris

Elisabeth MENESGUEN, Ancienne Bâtonnière du Barreau du Val-de-Marne

Marianna MERON, Avocate au Barreau de Paris

Elodie MULON, Avocate au Barreau de Paris

Marie Aimée PEYRON, Ancienne Bâtonnière du Barreau de Paris

Laurent SAMAMA, Avocat au Barreau de Paris

Nadine SERRES, Ancienne Directrice formation, ANAFAGC

Charlotte KARILA VAILLANT, Fondatrice, Signe Distinctif

Thierry WICKERS, Avocat au Barreau de Bordeaux, Vice-Président du Conseil des Barreaux Européens (CCBE), Ancien Président, CNB

**Date de dernière mise à jour du module : janvier 2024**