

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^{er} 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