



PARCOURS CREATION DE CABINET

Cible : créateurs de cabinets






Objectif pédagogique : Être capable de créer un cabinet seul ou à plusieurs : choix des structures, stratégie, développement client, 1ers recrutements

Nombre de séquences : 6





Durées :

- en e-learning : 8 heures




Séquence 1 : Du projet à la réalité (2h)




-  Un monde qui bouge
-  Comment définir sa stratégie ?
-  Etude de marché
-  Business Model Canvas
-  Budget d'investissement, budget de fonctionnement

Séquence 2 : Structures d'exercice (1,5h)






-  Les modifications après la loi Macron
-  L'association d'avocats
-  La SCP, Société Civile Professionnelle
-  SEL, SPFL, Holding, Inter professionnalité

Séquence 3 : Développement client et communication (2h)




-  Rappels déontologiques
-  Démarche Marketing
-  Outils et modes de communication essentiels

-  Acquérir de nouveaux clients
-  Gérer la relation client de l'accueil à la satisfaction
-  Développer son réseau professionnel

Séquence 4 : Honoraires et rentabilité (1,5h)

-  Déontologie de l'honoraire
-  La psychologie de l'honoraire
-  Seuil de rentabilité
-  Facturer et recouvrer
-  Contestation et contentieux de l'honoraire

Séquence 5 : Management (1h)

-  Recruter et intégrer
-  Manager ses équipes
-  La gouvernance

Prix :

- L'ÉTUDE COMPLÈTE DU SUJET
- SAUVEGARDE DE VOTRE FORMATION
- DES CODES D'ACCÈS VALABLES
- FORUM DE DISCUSSION