

L'avocat d'aujourd'hui évolue dans une conjoncture économique difficile, et au sein d'une profession assiégée de toute part. Et, quelle que soit sa compétence technique, et la qualité intrinsèque de la prestation offerte, cela ne suffit plus, la plupart du temps, pour développer et fidéliser un portefeuille clients et assurer la survie de l'activité dans des conditions financières honorables pour l'avocat.

Aussi, pour faire face à cette conjoncture, il devient nécessaire d'engager une réflexion pour construire ou élargir sa clientèle, et de s'appuyer sur des méthodes et des outils qui permettent d'être performant tout en respectant la déontologie de l'avocat.

Ø OBJECTIFS

Vous aider à mieux analyser votre portefeuille clients pour :

- Mieux évaluer vos objectifs de développement.
- Avoir un diagnostic réaliste de votre portefeuille.

Vous proposer des méthodes et des outils pour :

- Développer la clientèle existante.
- Capter une clientèle nouvelle.
- Apprendre à favoriser le bouche à oreille.
- Savoir construire un plan d'actions efficace.

Ø PROGRAMME

1. Diagnostiquer la situation

- ◆ Découvrir les différentes approches diagnostics
- ◆ Déterminer votre besoin précis de développement

2. Connaître les motivations d'achat d'un client

- ◆ Découvrir une vision métier orientée client
- ◆ Modifier son approche pour être plus marketing

3. Savoir construire un plan d'actions de développement

- ◆ La démarche de fixation d'un plan d'actions efficace
- ◆ Connaître les différentes actions possibles et savoir quand et comment les utiliser
- ◆ Exercice d'application pratique

4. Aller de l'approche d'une cible à la vente d'une prestation

- ◆ L'approche d'une cible adaptée aux spécificités de la déontologie
- ◆ Les différents types de discours pour transformer un contact en client ou prescripteur

5. Faire un point sur la sollicitation personnalisée

- ◆ Texte et mise en œuvre au sein du cabinet

PUBLIC CONCERNE

Tout avocat souhaitant construire, développer ou fidéliser sa clientèle

MODALITES

Durée : 1 journée

Horaires : 9h30 à 17h30

Dates : selon planning joint ou sur www.vbconsult.com