



consult

Public concerné

Tout avocat souhaitant construire le discours de présentation de son cabinet dans l'objectif de mieux développer sa clientèle.

Modalités

Durée :

1/2 journée

Horaires :

De 9h30 à 12h30

Date :

Selon planning joint, ou sur le site www.vbconsult.com

SAVOIR PRESENTER SON CABINET OU COMMENT CONSTRUIRE SA PLAQUETTE VERBALE

Le contexte de plus en plus concurrentiel dans lequel l'avocat exerce aujourd'hui lui impose d'être de plus en plus performant dès la première rencontre avec une personne qui pourrait demain être un client, ou lui adresser un client.

Savoir présenter son cabinet de manière efficace pour l'interlocuteur est donc un outil essentiel au bon développement d'une clientèle et c'est l'objet de cet atelier très pratique.

➤ OBJECTIFS

La plaquette verbale, ou présentation orale de son activité est un outil essentiel pour le développement d'une clientèle et la vente de prestations. Pourtant, c'est un outil peu connu, et peu utilisé. Cette plaquette peut être complétée par un discours pour vendre une prestation ciblée spécifique, notamment dans le cadre de la sollicitation personnalisée. Mais, pour être efficace, il faut respecter des trames spécifiques.

L'objectif de l'atelier consistera à découvrir la trame de présentation d'un cabinet et à améliorer la présentation de son propre cabinet, puis à découvrir la trame d'un discours de vente d'une prestation.

➤ PROGRAMME

1. Le discours de présentation

- ◆ Appréhender votre pratique actuelle avec l'œil du client
- ◆ Découvrir les techniques de présentation qui permettent de mieux vendre
- ◆ Analyser les différences entre votre approche actuelle et les techniques étudiées
- ◆ Retravailler votre discours pour l'adapter

2. Introduction au discours de vente d'une prestation

- ◆ Découvrir un modèle de discours pour vendre une prestation spécifique