

LA TARIFICATION DES PRESTATIONS DU CABINET

Les honoraires et la tarification sont la valorisation du travail de l'avocat. Pourtant, eu égard à la diversité des dossiers, ils sont souvent difficiles à fixer, et à faire accepter aux clients, qui, globalement, pensent toujours que « c'est trop cher ». L'objectif de la formation consistera à intégrer la notion d'honoraires et de tarification dans une approche économique du cabinet, et à apprendre à les faire accepter au client.

Ø OBJECTIFS

Améliorer la rentabilité du cabinet par une fixation de tarif adaptée

- Connaître les principes de tarification
- Savoir choisir son niveau de rentabilité

Répondre aux nouvelles dispositions légales en matière d'honoraires et de conventions d'honoraires

- Répondre aux nouvelles dispositions légales en matière d'honoraires et de conventions d'honoraires
- Mieux répondre aux attentes de la clientèle

Ø PROGRAMME

1. La tarification des prestations

- ◆ Connaître les méthodes de tarification
- ◆ Savoir calculer le taux horaire minimum
- ◆ Maîtriser la marge du cabinet
- ◆ Monter le cahier des tarifs du cabinet : pourquoi le faire et comment le faire ?

2. La présentation de l'honoraire au client

- ◆ La convention d'honoraire
- ◆ La présentation verbale de l'honoraire au client
- ◆ Quelques clés pour mieux faire passer l'honoraire et réponses aux objections du client

PUBLIC CONCERNE

Tout avocat qui développe une clientèle et doit communiquer un prix au client

MODALITES

Durée : 1 journée

Horaires : 9h30 à 17h30

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