

**2023**

**PROGRAMME  
DE  
FORMATION**

**Side Quest**

## Définir le modèle économique de ses offres et de son cabinet

BÂTIR UNE OFFRE DE SERVICE CLAIRE, DÉTERMINER LES LEVIERS DE MONÉTISATION, STRUCTURER ET ANALYSER SES CHARGES

### Objectifs (professionnels)

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Faire un diagnostic de son cabinet et des possibilités offertes
- ✓ Déceler les attentes et les besoins cachés des clients
- ✓ Définir une proposition de valeur précise
- ✓ Choisir un modèle de monétisation pertinent
- ✓ Identifier les partenaires clés pour tenir ses promesses
- ✓ Établir et chiffrer les coûts de production

### Public

Le public concerné : les avocats et juristes.

### Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Avoir reçu une formation juridique
- Niveau exigé : NA

### Durée

Cette formation se déroulera en 3h30

Dates : **Lundi 25 septembre 2023**

Horaires : de 9h à 12h30

### Programme :

#### PARTIE 1 : OBSERVER, ANALYSER, CHOISIR

Se préparer :

- Identifier ses motivations profondes
- Comparer son cabinet avec le cabinet de ses rêves
- Exercice : estimer ses objectifs financiers

Choisir :

- Transformer son expertise en solution
- Identifier un segment client pertinent
- Évaluer son potentiel

Valoriser :

- Explication de la Value Proposition Canva
- Exercice : formuler son positionnement et écrire ses objectifs à court, moyen et long terme

## PARTIE 2 : BÂTIR UN MODÈLE GAGNANT - GAGNANT

Construire et produire son offre à partir des besoins de son client : la méthode du Business Model Canva.

Les 9 composantes du Business Model Canva :

- Proposition de Valeur (rappel)
- Segmentation client (rappel)
- Canaux de distribution
- Relation client
- Source de revenus
- Ressources clés
- Partenaires clés
- Activités principales
- Structure des coûts

Exercice : réalisation et présentation de son canva - débrief collectif

## PARTIE 3 : LES SECRETS POUR PÉRENNISER ET AMÉLIORER SON MODÈLE ET SON ORGANISATION

Définir les bons indicateurs de performance pour itérer et optimiser son organisation.  
Fidéliser les clients, les équipes et les partenaires pour une croissance durable.

## Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 200 € HT pour un achat avant le 31 juillet 2023, pour un coût de 250€ HT pour un achat avant le 31 août 2023 et pour un coût de 300€ HT pour un achat en septembre 2023.

Des tarifs dégressifs sont par ailleurs appliqués sur ces tarifs de base pour l'achat de plusieurs formations : 2 formations : 10%, 3 formations : 15%, 4 formations : 20%, 5 formations 25%, 6 formations 30%.

## Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : le paiement est effectué et la convention signée

### Les délais d'accès à l'action sont :

Le lundi 25 septembre, à 9h soit :

- en présentiel à l'adresse : Maison des Professions Libérales 46 Bd de La Tour-Maubourg 75007 PARIS
- à distance via un lien transmis à l'apprenant

Un replay sera visionnable à l'issue de la formation, pendant une durée de 6 mois.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : méthodes magistrales et démonstratives, à travers des conférences, des études de cas et des ateliers pratiques, animations et ressources complémentaires.

Supports pédagogiques : support pédagogique de présentation à l'issue de la formation.

Prise en compte du handicap :

**Possibilité d'aménager la prise en charge pour prendre en compte les situations de handicap.**

**Sur demande, au préalable de la formation. Contacter le référent handicap : [thibault@side-quest.io](mailto:thibault@side-quest.io)**

### Éléments matériels de la formation

Salle de formation : Maison des Professions Libérales 46 Bd de La Tour-Maubourg 75007 PARIS

**Accessible également à distance**

Mis à disposition : rétroprojecteurs, places assises, connexion WIFI, accessibilité PMR.

Équipements devant être amenés par l'apprenant : *De quoi prendre des notes : ordinateur ou papier.*

### Compétences des formateurs

Formation assurée par [Audrey Chemouli](#) avocate au Barreau de Paris.

CV disponibles sur la page d'inscription et remis aux apprenants avant signature de la convention.

## Suivi et évaluation

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- ☑ feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur

### Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- QCM unique en fin de formation
- Attestation de formation