

**2023**

**PROGRAMME  
DE  
FORMATION**

**Side Quest**

## Communiquer pour développer son activité : combien ça coûte ? Combien ça rapporte ?

IMAGE DE MARQUE, COMMUNICATION DIGITALE ET PROSPECTION

### OBJECTIFS (PROFESSIONNELS)

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

- ✓ Connaître les fondamentaux pour développer sa visibilité
- ✓ Se fixer des objectifs SMART de développement
- ✓ Poser les axes de communication nécessaires pour atteindre ces objectifs
- ✓ Construire un plan de communication et de prospection et estimer son coût
- ✓ Mettre en place les outils de mesure pour déterminer le coût d'acquisition d'un nouveau client à partir des métriques clés (CAC, ARPU, etc ...)
- ✓ Construire un CRM simple pour analyser et améliorer ses actions

### 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 : **Mardi 26 septembre 2023**

Horaires : de 14h à 17h30

### Programme :

#### **PARTIE 1 - DE L'ÉTAT DES LIEUX AUX OBJECTIFS QUANTIFIABLES**

Étape préalable - sous la forme d'auto-diagnostic

- Mon site
- Ma présence sur les réseaux sociaux
- Newsletter
- Autres actions

L'importance d'un positionnement claire et d'un travail sur sa marque et ses valeurs (rappel)

Exercice : quantifier le nombre de nouveaux clients dont j'ai besoin chaque mois à court, moyen et long terme.

Les facteurs clés de succès pour :

- Attirer de nouveaux prospects
- Signer de nouveaux clients
- Fidéliser et être recommandé

## PARTIE 2 - CONSTRUIRE SON PLAN ET S'ENTOURER

Rappel préalable : les principaux leviers d'outbound et inbound marketing

Définir les étapes de ma prospection avec la matrice AARRR

Lister les actions à mettre en place pour y parvenir et les classer par niveau de priorité

Construire ma feuille de route à 12 mois

Choisir ce que je peux faire et ce que je dois déléguer.

## PARTIE 3 - MESURER SON RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Traduire mes objectifs et mes actions sous la forme d'une tableau excel unique

Mettre à jour les éléments et déceler des axes d'amélioration

Intégrer ces éléments dans un outil CRM

## 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 mardi 26 septembre, 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.**

**Contactez 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 [Alexis Deborde](#).

Juriste de formation, entrepreneur dès mes premières années d'études et fasciné par les questions qui ont trait à l'innovation dans le secteur juridique, Alexis forme, conseille et accompagne les acteurs du droit dans la transformation de leur métier afin de les rendre plus visible et accessible !

Intervenant à l'Ecole de Formation des Barreaux de la cour d'appel de Paris dans le cadre du LAB et à l'Université Paris-II Panthéon-Assas dans le cadre du DU Transformation Digitale du Droit & Legaltech.

Également membre de l'Association Open Law\*, le droit ouvert.

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