

2023

**PROGRAMME
DE
FORMATION**

Side Quest

Investir pour développer sa clientèle

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

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