

2024

La communication de l'avocat : méthode et déontologie

Side Quest

Une question sur le programme ? Besoin de précisions ? Besoin d'une prise en charge particulière ?
Contactez notre responsable pédagogique : thibault@side-quest.io

Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)

Les ressources et contenus de la formation sont régulièrement mis à jour. La date du programme correspond également à la date de la dernière mise à jour de la formation. V6 : 04 / 2024

La communication de l'avocat : méthode et déontologie

Objectifs (professionnels)

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

- ✓ Connaître le cadre réglementaire à respecter en matière de communication et ce qu'il implique concrètement
- ✓ Connaître les règles communes à tous les types de communication de l'avocat
- ✓ Connaître les règles particulières relatives à la sollicitation personnalisée
- ✓ Connaître les règles relatives à certains supports : annuaires, site internet, blogs et réseaux sociaux
- ✓ Connaître les règles relatives à la dénomination des cabinets d'avocat
- ✓ Connaître les règles relatives à la notation de l'avocat
- ✓ Comprendre les enjeux de la prospection en ligne
- ✓ Analyser sa clientèle et construire des propositions de valeur
- ✓ Savoir créer et présenter des offres de service différenciantes pour son cabinet
- ✓ Maîtriser les outils numériques pour définir et mettre en oeuvre une stratégie de sollicitation personnalisée efficace pour promouvoir ses offres de service

Public

Les avocats exerçant sur le territoire français.

Pré-requis

Être titulaire du CAPA.

Durée

La formation est accessible à tout moment par l'apprenant, une fois régulièrement inscrit. Il peut à tout moment mettre en pause puis reprendre le parcours. Il dispose d'une durée de trois mois pour terminer la formation.

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 250€ HT soit 300€ TTC (TVA 20%), hors offre promotionnelle éventuelle.

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque l'apprenant a payé l'intégralité de la formation et a signé la convention.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : Magistrale et Démonstrative.

Outils pédagogiques : Vidéos, Screencast, animations, exercices pratiques, QCM.

Supports pédagogiques : A l'issue de la formation, l'apprenant reçoit un document au format PDF lui permettant d'appliquer au quotidien les savoir transmis.

Prise en compte du handicap : 100% en ligne avec rythme modulable, scriptes à disposition des apprenants si nécessaire, aménagements supplémentaires possibles sur demande avec étude au cas par cas.

Contactez le référent handicap : thibault@side-quest.io

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : formation 100% en ligne via la plateforme side-quest, créée avec Learnybox.

Équipements devant être amenés par l'apprenant : l'apprenant doit avoir un ordinateur, tablette ou smartphone ainsi qu'une connexion internet pour accéder au portail de la formation.

Documentation : Liste de ressources complémentaires délivrées au cours de la formation, support pédagogique livré en fin de formation.

Compétences des formateurs

La formation sera assurée par David Levy, [voir CV](#).

David Lévy est avocat au barreau de Paris et reconnu pour son expertise en matière de déontologie de l'avocat.

Formation ouverte ou à distance FOAD

Cette formation est exclusivement prodiguée à distance.

Le stagiaire doit suivre l'ensemble des vidéos en intégralité pour valider la formation, il doit également répondre aux questions intermédiaires (entre les modules) ainsi qu'aux questions en fin de partie. Le temps prévu par partie est indiqué dans le plan ci-dessous.

Des ressources complémentaires sont mises à disposition de l'apprenant, il n'est pas obligatoire de les consulter pour valider la formation.

La formation est réalisée via la plateforme Side Quest, l'apprenant peut à tout moment solliciter l'équipe pédagogique de side quest pour une assistance technique (dans les limites de nos capacités en ce qui concerne la plateforme) ou pédagogique ou pour toute autre question liée au contenu de la formation (Responsable Thibault Oudotte).

L'apprenant peut nous contacter par email (contact@side-quest.io), par téléphone (07 66 49 18 76), via notre site internet (side-quest.io) ou encore via les réseaux sociaux. Le délai de réponse maximum est de 48h.

Contenu (🔍 = Quiz)

- Présentation de la plateforme
- Introduction

Partie 1 : Introduction

La publicité des avocats, une question sensible

Un marché ouvert et concurrentiel

L'apport décisif du droit européen

Mise en conformité du droit français

Les restrictions ou interdictions, soumises à un contrôle de proportionnalité



Partie 2 : Règles communes et obligatoires pour toutes formes de communication de l'avocat

Respect des principes essentiels de la profession et sincérité de l'information

Permettre d'identifier l'avocat

Permettre de faire connaître ses compétences de manière sincère

Interdictions et limitations

Les restrictions ou interdictions, soumises à un contrôle de proportionnalité

Conclusion



Partie 3 : La sollicitation personnalisée

Définition de la sollicitation personnalisée

Modalités de la sollicitation personnalisée



Partie 4 : Les règles spécifiques à certains supports

Communication dans des annuaires

Mentions obligatoires pour figurer dans un annuaire

Publicité par/sur internet

Le contenu du site internet de l'avocat

Les mentions légales du site internet de l'avocat

Le blog de l'avocat et sa présence sur les réseaux sociaux



Partie 5 : La dénomination des cabinets d'avocat

La dénomination du cabinet d'avocat

Partie 6 : La notation de l'avocat

La notation de l'avocat



Partie 7 : Adopter le bon état d'esprit pour passer de l'expertise à la prospection efficace

Changer de perspective et comprendre les enjeux de la prospection en ligne

Pourquoi faut-il cibler ses clients ?

Phase exploratoire - parlez à vos potentiels clients

side quest

Identifier et dressez le profil de vos clients

La carte d'empathie : une méthode pour déceler les besoins cachés de vos clients

Value Proposition CANVA - Créer des offres de service pour mettre en valeur vos activités et vous distinguer

Le jargon à connaître pour construire un canal d'acquisition

Les étapes clés pour réussir votre stratégie de sollicitation personnalisée

Les réflexes et les bonnes pratiques pour transformer un lead en client

Créer une marque pour son cabinet ou l'importance d'avoir une vision stratégique



Suivi et évaluation

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont inclus dans la plateforme, ils permettent d'attester le suivi du parcours par l'apprenant ainsi que sa participation aux quiz et exercices.

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

Pour déterminer si l'apprenant a acquis les connaissances fixées dans les objectifs, on se base sur des QCM et des exercices d'application en ligne, avec correction automatique.