2025

Construire une politique tarifaire gagnante

*Définition des coûts, fixation des tarifs et
encaissement des honoraires*

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. V5 : 02/2025

Construire une politique tarifaire gagnante

Définition des coûts, fixation des tarifs et encaissement des honoraires

Objectifs (professionnels)

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

- Obtenir l'ensemble du savoir nécessaire pour objectiver une politique d'honoraires cohérente
- Déterminer son coût de fonctionnement et fixer ses prix en conséquence
- Comprendre comment on peut faire progresser sa valeur
- Identifier les bénéfices de ses prestations
- Savoir définir un forfait pour ses offres
- Savoir mettre en place une stratégie de prix
- Savoir négocier ses honoraires
- Comprendre comment faire payer davantage vos services

Public

Cette formation s'adresse aux Avocats.

Pré-requis

Avoir suivi une formation en droit

Durée

La formation dure 4 heures.

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 400€ HT, soit 480€ TTC, hors offre promotionnelle.

Side Quest

33 avenue de Verdun, 83100 Toulon

SIRET 881597454 00027 - APE 8559B - SASU + capital social 1000€ - TVA Intracommunautaire

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 93131819513 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur

Modalités et délais d'accès

La formation est assurée en ligne et est donc accessible à tout moment, une fois le participant régulièrement inscrit.

L'inscription est réputée acquise lorsque l'apprenant a payé l'intégralité de la formation et a procédé à la signature électronique de la convention.

Le participant dispose d'un an pour suivre la formation.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : Magistrale, Démonstrative et active.

Outils pédagogiques : Vidéos, animations, screencast, QCM

Supports pédagogiques : support pédagogique livré en amont du début de suivi de la formation, en version support et à compléter, au choix, pour vous permettre de simplifier l'acquisition des connaissances, le développement de vos réflexions

Documentation : Liste de ressources complémentaires délivrées au cours de la formation,

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.

Consulter notre guide : [la prise en compte des situations de handicap](#)

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

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : formation 100% en ligne via la plateforme Side quest formation, créée avec Learnbox.

Équipements devant être amenés par l'apprenant : Pour suivre cette formation, le participant devra se munir d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone ainsi qu'une connexion internet.

Side Quest

33 avenue de Verdun, 83100 Toulon

SIRET 881597454 00027 - APE 8559B - SASU + capital social 1000€ - TVA Intracommunautaire

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 93131819513 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur

Compétences des formateurs

La formation sera assurée par Lilas Louise Maréchaud, ancienne avocate en droit pharmaceutique et aujourd'hui à la tête de deux entreprises qui mettent des paillettes dans la vie des avocats : Fleur d'avocat et d'Iris & Thémis.

[\(CV disponible ici\)](#)

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 aussi bien entre les modules qu'au passage d'une partie à l'autre.

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 pédagogique : 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 habituel de réponse est de 48h.

Contenu

Introduction

Partie 1 : Le Triptyque : Coût prix valeur

1. Le coût
2. Le prix
3. La valeur
4. La motivation de la valeur

Le sujet

Le contexte

Side Quest

33 avenue de Verdun, 83100 Toulon

SIRET 881597454 00027 - APE 8559B - SASU + capital social 1000€ - TVA Intracommunautaire

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 93131819513 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur

5. Illustrations par l'exemple de cabinets d'avocats
6. Définir son prix horaire

Partie 2: Construire son offre de service : le préalable obligatoire

1. Identifier la valeur de ce qu'on vend
2. Le job to be done et le chemin de la formation
exercice 1 : le chemin de la transformation
3. Les différents types de bénéfiques
exercice 2 : L'identification de vos bénéfiques

Partie 3 - Payer est douloureux : une bonne politique tarifaire est conçue de façon à anesthésier la douleur

1. Les différents modes de facturation : le taux horaires et le forfait
2. Pourquoi le taux horaire est un problème ?
3. Deux méthodes pour définir un forfait : à partir de la charge de travail ou à partir de la valeur
4. Définir un forfait à partir de la charge de travail
5. Définir un forfait à partir de la valeur
6. Comment identifier la valeur ?

Partie 4 - Mettre en place une stratégie de prix

1. Comment articuler tout ceci : mettre en place une stratégie de prix
2. Faut-il faire payer le premier rendez-vous ?
3. Un cabinet d'avocat est une entreprise et non une association caritative !
4. Préparer une négociation
5. Deux grands principes à prendre en compte
6. La linguistique dans la négociation
7. Facturez des choses qu'on ne facture pas

Side Quest

33 avenue de Verdun, 83100 Toulon

SIRET 881597454 00027 - APE 8559B - SASU + capital social 1000€ - TVA Intracommunautaire

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 93131819513 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur

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.

Side Quest

33 avenue de Verdun, 83100 Toulon

SIRET 881597454 00027 - APE 8559B - SASU + capital social 1000€ - TVA Intracommunautaire

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 93131819513 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur