

# 2025

## **La Newsletter du cabinet d'avocat, de A à Z**

# 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](mailto:thibault@side-quest.io)

Les ressources et contenus de la formation sont régulièrement mises à jour. La date du programme correspond également à la date de dernière mise à jour de la formation. V2 : 09/01/2025

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

## **La Newsletter du cabinet d'avocat, de A à Z**

### **Objectifs (professionnels)**

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

- ✓ Définir le rôle et les bénéfices d'une newsletter dans la stratégie de communication d'un cabinet d'avocats
- ✓ Identifier des objectifs stratégiques clairs et son audience cible pour concevoir une ligne éditoriale adaptée
- ✓ Rédiger et structurer une newsletter engageante, optimisée pour capter l'attention et susciter l'action de ses lecteurs
- ✓ Organiser efficacement le processus de création, de planification, et d'envoi de sa newsletter en intégrant des outils adaptés et en développant une régularité rédactionnelle
- ✓ Développer et gérer efficacement une base d'abonnés qualifiée en mettant en place des stratégies adaptées pour attirer, segmenter et maintenir une audience ciblée
- ✓ Maîtriser les bons leviers pour améliorer ses performances
- ✓ Maîtriser l'ingénierie de prompt pour intégrer l'IA générative dans sa stratégie et ainsi gagner en efficacité, trouver des idées pertinentes, rédiger des contenus engageants, tester des variantes, créer des visuels personnalisés...

### **Public**

Cette formation s'adresse aux avocats régulièrement inscrits au barreau.

### **Pré-requis**

Être avocat régulièrement inscrit au barreau.

### **Durée**

La formation dure 5 heures.

Une fois régulièrement inscrit, la formation est accessible à tout moment par l'apprenant. Le rythme du suivi de la formation est donc libre et peut à tout moment être mis en pause.

Il dispose d'un an pour terminer la formation à partir de la date d'achat.

## Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 300€ HT, soit 360€ TTC, 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 de formation.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : Magistrale, Démonstrative et active.

Outils pédagogiques : Vidéos explicatives accompagnées d'un livret pratique avec résumés et exercices de mise en application, QCM

Supports pédagogiques :

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

Le stagiaire est amené en début de formation à télécharger le livret pratique pour l'aider à mémoriser et à pratiquer.

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

**Contactez le référent handicap : [julia@side-quest.io](mailto:julia@side-quest.io)**

### Éléments matériels de la formation

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

Équipements devant être amenés par le stagiaire : le stagiaire doit avoir un ordinateur ou une tablette 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 Thibault Oudotte : Président et Co-fondateur de Side quest, formateur en marketing et webmarketing.

## 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.

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 de la formation

 = Quiz,  = Exercice réflexif )

Présentation de la plateforme

Introduction

Accès au livret récapitulatif

### **Partie 1 : La newsletter, levier de visibilité et de croissance**

*La newsletter : qu'est ce que c'est et à quoi ça peut bien servir ?*

*La newsletter et les autres canaux digitaux : les synergies à avoir en tête*

*Déontologie et Avertissement RGPD*

 | Quiz

## **Partie 2 : Définir ses objectifs et sa ligne éditoriale**

*Stratégie et objectifs derrière la création de votre newsletter*

💡 | **Exercice réflexif - identifier votre phare**

*Identifier et analyser l'audience cible*

💡 | **Exercice réflexif \_ définir son persona**

*Les différents contenus et genres*

💡 | **Exercice réflexif - choisir le contenus adaptés à sa cible**

*Thématiques et sujets : des exemples à suivre*

*Quid de la newsletter LinkedIn ?*

## **Partie 3 : Capturer l'attention et susciter l'engagement des lecteurs**

*Écrire sa newsletter pour favoriser l'engagement*

*L'importance des call to action*

*L'importance de l'accueil des nouveaux abonnés*

*Design et intégration des éléments de marques du cabinet*

💡 | **Exercice réflexif - Créer son premier brouillon**

## **Partie 4 : Organiser la préparation, la rédaction et l'envoi de la newsletter**

*Organisation du travail et ressources extérieures*

*Développer une habitude d'écriture et l'importance de l'agenda éditorial*

💡 | **Exercice réflexif - Créer votre agenda éditorial**

*Choisir son outil d'emailing*

*Définir la fréquence et le moment de l'envoi*

## **Partie 5 : Développer et gérer la base d'abonnés**

*Comment obtenir les mails de vos cibles et comment faire grossir votre audience*

*Créer, segmenter et mettre à jour une base de contacts*

💎 | **Quiz**

## **Partie 6 : Comprendre et piloter la performance de la newsletter**

*Les indicateurs de performance*

*Soigner sa délivrabilité*

*Tests et A/B testing*

*Exploiter les retours des abonnés*

[◆ | Quiz](#)

## **Partie 7 : S'aider de l'intelligence artificielle générative**

Pourquoi utiliser l'IA pour votre newsletter

*Ingénierie de prompt et IA : les Bases*

[💡 | Exercice réflexif - travailler l'ingénierie de prompt](#)

*Trouver des sujets et s'inspirer avec l'IA*

*Écrire avec l'IA*

*Créer des visuels et des images avec l'IA*

## **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 bon suivi du parcours par le stagiaire ainsi que sa participation aux quizz.

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

Pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances fixées dans les objectifs, on se base sur les réponses obtenues aux QCM.