

2026

L'écriture persuasive, un levier de croissance pour votre cabinet

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

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. V7 : 01/2026

Document remis au stagiaire avant son inscription

(Article L 6353-8 du Code du Travail)

L'écriture persuasive, un levier de croissance pour votre cabinet

Objectifs (professionnels)

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

- ✓ Comprendre ce qu'est le copywriting et comprendre comment il peut contribuer au développement de votre activité professionnelle
- ✓ Définir les objectifs de votre prise de parole en autonomie
- ✓ Synthétiser votre persona et de le formaliser à l'écrit
- ✓ Formuler efficacement votre proposition de valeur en autonomie
- ✓ Comprendre la notion de plateforme de marque
- ✓ Rédiger du contenu en autonomie en respectant les bonnes pratiques du copywriting
- ✓ Définir un projet complet de site internet et de créer son propre draft en autonomie
- ✓ Trouver ses sujets et de rédiger ses propres contenus efficaces pour les réseaux sociaux
- ✓ Développer une routine d'écriture en 15 minutes par jour
- ✓ Comprendre et tirer profit des spécificités des principaux réseaux sociaux pour des publications efficaces

Public

Cette formation est ouverte aux avocats régulièrement inscrits au barreau.

Pré-requis

Être avocat régulièrement inscrit au barreau ou exercer au sein d'un cabinet d'avocat.

Durée

La formation dure 4 heures.

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

Il dispose d'une durée de trois mois pour terminer la formation une fois une fois commencée.

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 250€ HT, soit 300€ 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, animations, exercices pratiques, QCM

Supports pédagogiques : Au début de la formation, l'apprenant reçoit un document au format PDF à suivre avec la formation et comprenant des exercices pratiques.

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.

Contacter 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 : 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

side quest

La formation sera assurée par Charlotte Pons, rédactrice et créatrice de contenu pour Legaltechs et juristes. Créatrice du Podcast : Le journal de Charlotte. ([Voir CV](#))

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.

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 (🔍 = Quiz)

Présentation de la plateforme

Présentation Charlotte Pons

Partie 1 : Introduction générale

Le copywriting, un levier pour devenir remarquable

Qu'est ce que le copywriting

Les enjeux du copywriting

Quiz 🔍

Partie 2 : Préalable obligatoire à toutes les formes d'expression : Pourquoi ? Qui ? quoi ?

La stratégie : la clé de votre performance

Définition des objectifs : pourquoi prenez-vous la parole ?

Trouver des informations en ligne pour construire votre persona

Aller à la rencontre de vos prospects

Synthétiser votre persona : données objectives et subjectives

Synthétiser votre persona : penser à sa psychologie

Partie 3 : La clarté de votre offre : le pilier d'un contenu aligné

Déterminer votre proposition de valeur

Formuler vos prestations et votre méthode de travail

La plateforme de marque

Comment créer sa plateforme de marque ?

3 éléments pratiques pour finaliser votre plateforme de marque

Définir et mettre en avant ses valeurs

Quiz 

Partie 4 : Copywriting : les 7 bonnes pratiques à garder en tête

Parler le langage de votre persona

Ecrivez pour remplir un objectif précis

Parlez des bénéfices

Visez en priorité ceux qui sont conscients

Utilisez les émotions

Chouchoutez votre Call to Action

Usez et abusez de la preuve sociale

Quiz 

Partie 5 : Le site internet

Pourquoi avoir un site internet ?

Créer son site internet : la partie technique

Créer son site internet : la partie contenu

Les éléments clés à trouver sur la page d'accueil

Les témoignages

Le formulaire de contact et la FAQ

Le call to action

template de page d'accueil

L'importance de l'à propos

Les services ou prestations

Les autres éléments à ajouter (Quand vous aurez le temps)

Une roadmap pour vous aider à créer votre site

Quiz 

Partie 6 : Copywriting et réseaux sociaux

Le copywriting, la botte secrète pour avoir de la résonance sur les réseaux sociaux

Le plus simple : Répondre aux problématiques de votre persona

Préparer des sujets transverses qui intéressent votre audience

Montrer sa singularité

Méthodes pour structurer l'ensemble de son contenu

Poster avec régularité : comment s'y tenir ?

Partie 7 : conseils d'écriture

La première phrase, clé du succès ?

Les formules pour structurer ses idées

Utiliser les sentiments et la persuasion

Utiliser le call to action

Comment développer une habitude d'écriture en 15 minutes par jour ?

Quiz 

Partie 8 : Focus sur l'utilisation des principaux réseaux sociaux

Focus LinkedIn

Focus Instagram

Focus Facebook

Conclusion

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.