FORMATION INTERACTIVE

Apports de connaissances et d'outils pratiques, ateliers de mise en situation

BESOINS DU CLIENT VERSUS BESOINS DE L'AVOCAT : COMMENT MIEUX VALORISER VOTRE RELATION CLIENT ?

CAROLINE GELLY

PANACHE conseil

Intervenante : Caroline GELLY – Avocate au Barreau de Lyon et Coach
Co-animateur : Christophe GARD – Chef d'entreprise et Coach
En présentiel exclusivement • 09h-12h et 13h30-17h30
Durée : 7h • Prix : 400 € H.T.

Présentation de la formation

Vous questionnez votre exercice professionnel et vous souhaitez redonner de l'énergie à votre pratique ?

Il vous est parfois difficile de trouver l'équilibre entre la nécessité financière et l'investissement professionnel ?

Ou, vous démarrez dans la profession et seriez heureux de suivre une trame pour mener vos premiers entretiens clients de manière sereine et puissante ?

Le développement de l'intelligence artificielle invite également à rendre plus visible toute la valeur de l'intervention de l'avocat.

À mesure que certains travaux de recherche et de rédaction peuvent être facilités par ces outils, la compréhension des besoins du client, le discernement et l'accompagnement de ses décisions prennent une place essentielle dans la valeur qu'il perçoit.

Cette formation propose de renforcer ces dimensions relationnelles pour mieux valoriser votre intervention et faciliter la discussion des honoraires, en donnant toute sa place à l'accompagnement proposé, au-delà des seuls actes et documents produits.

Objectif annoncé : tendre vers une meilleure adéquation entre exigence professionnelle, satisfaction du client et respect des besoins de l'avocat.

Public

Avocats expérimentés et avocats débutants

Pré-requis : aucun

Méthode d'animation

Alternance d'apports de connaissances et d'outils pratiques, d'ateliers de mise en situation et d'échanges entre confrères à partir de situations professionnelles.

BESOINS DU CLIENT VERSUS BESOINS DE L'AVOCAT : COMMENT MIEUX VALORISER VOTRE RELATION CLIENT ?

Objectifs pédagogiques

Construire une relation de confiance avec le client :

Développez des compétences relationnelles avancées pour établir une connexion solide dès le premier contact.

Apprenez des techniques pratiques pour créer un environnement propice à la confiance mutuelle.

Renforcez la satisfaction du client

Savoir mener un rendez-vous efficace et à forte valeur ajoutée :

Acquérez une méthode structurée pour maximiser l'efficacité de chaque rendez-vous dès le départ.

Explorez des approches issues de la médiation, du coaching et de la Communication Non Violente pour enrichir vos interactions avec le client.

Mieux gérer les émotions des clients pour faciliter la gestion du dossier

Développez une compréhension approfondie des émotions en jeu et apprenez à les gérer de manière constructive.

Intégrez des outils pratiques tirés du coaching pour transformer les moments émotionnels en opportunités de renforcer la relation.

Renforcer l'impact de vos interventions :

Découvrez des stratégies de communication qui favorisent la collaboration et minimisent les tensions.

Améliorez votre présence et votre influence lors des rendez-vous et des interactions juridiques.

Savoir expliciter la valeur de votre accompagnement :

Identifier et présenter au client les différentes dimensions de votre intervention – analyse, conseil, aide à la décision et suivi – afin de mieux articuler ses besoins, le contenu de la mission et les honoraires proposés.

BESOINS DU CLIENT VERSUS BESOINS DE L'AVOCAT : COMMENT MIEUX VALORISER VOTRE RELATION CLIENT ?

Bénéfices attendus

Vivre mieux son investissement professionnel :

Retrouvez un équilibre entre engagement professionnel et bien-être personnel, en transformant votre pratique dans le respect de vos besoins et de ceux de vos clients.

Bénéficier d'une méthode pratique pour mener ses rendez-vous :

Maximisez le potentiel de chaque rendez-vous pour instaurer une relation client solide.

Se sentir compris et sortir de l'opposition :

Développez des compétences de communication qui transcendent les oppositions, créant un terrain propice à la compréhension mutuelle et à la collaboration.

Faciliter la relation monétaire et la facturation :

Appliquez des approches qui favorisent une relation monétaire fluide et transparente.

Retrouver de la motivation :

Redécouvrez la passion pour votre métier en appliquant des méthodes innovantes et en constatant les résultats positifs dans votre pratique quotidienne.

Modalités d'évaluation

Le contrôle de connaissance se fait tout au long de la journée. Quiz final pour mesurer la compréhension des participants en fin de journée.