

COMMENT CONCILIER VOS BESOINS AVEC CEUX DE VOS CLIENTS ?

Vous questionnez votre exercice professionnel et vous souhaitez redonner de l'énergie à votre pratique ? Les valeurs initiales qui ont conduit à devenir avocat peuvent parfois se perdre dans le tourbillon des contraintes quotidiennes ? Il vous est parfois difficile de trouver l'équilibre entre la nécessité financière et l'investissement professionnel ?

Où vous démarrez dans la profession et vous seriez heureux d'avoir une trame pour mener vos premiers entretiens clients de manière sereine et puissante ?

Cette formation est destinée à explorer des clés vous permettant de trouver des solutions qui répondent à vos défis et interrogations.

Motivation, sens et engagement professionnel sont re-examinés à l'aune des besoins de l'avocat, des clients et de l'intégration de l'intelligence artificielle dans notre quotidien.

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

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.

Bénéficiaire 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 simplifient le processus de facturation, favorisant une relation monétaire fluide et transparente.

Retrouver de la motivation :

Document mis à jour le 12.12.2024

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

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de conduire des entretiens clients avec les outils du coaching et des techniques de communication adaptée à leurs besoins et à ceux du client. La puissance de leur communication et de la qualité relationnelle sera décuplée, augmentant ainsi la valeur ajoutée de chaque rendez-vous, en particulier le premier.

Une formation dédiée aux avocats, quel que soit leur expérience et leur mode d'exercice, sans aucun prérequis.

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Durée de la formation :

1 journée de 7 heures 00

Inscription :

Par email : contact@carolinegelly.fr

Moyens et modalités :

Formation inter-entreprises, format présentiel
Alternance de théorie et de pratique

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé avant la formation pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec la formation dispensée.

Document mis à jour le 12.12.2024

Évaluation de positionnement :

Un test de positionnement sera proposé pour adapter la formation avec le niveau de connaissance du stagiaire sur les outils de communication (CNV et coaching) et avec le niveau d'expérience en tant qu'avocat (- de 2 ans et + de 2 ans).

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis sera effectué tout au long de la journée avec différentes méthodes de contrôles : Exercices, mises en situation et questions orales aux participants demandant si des précisions sont nécessaires.

Évaluation de l'atteinte des objectifs en fin de journée de formation :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis en fin de journée, est effectué selon les modalités suivantes : Exercices, mises en situation et quizz de fin avec les 5 questions à poser lors d'un premier entretien avec un client et les 4 étapes d'une communication non violente respectueuse des besoins de l'avocat et du client.

Évaluation de satisfaction après la formation :

Un questionnaire de satisfaction sera envoyé après chaque formation.

Validation de votre inscription :

A l'issue de votre candidature, vous recevrez par email une convocation pour participer à la formation, accompagnée d'un livret d'accueil récapitulant l'ensemble des informations vous permettant de vous préparer.

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 7 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Accessibilité aux personnes handicapées :

Document mis à jour le 12.12.2024

Toutes les formations dispensées par CAROLINE GELLY sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées du référent handicap :

AGEFIPH

Isabelle GRUYELLE

04 74 94 20 21

rhf-ara@agefiph.asso.fr

MDPH

MDMPH 69 du Rhône 146 Rue Pierre Corneille 69003 Lyon

0 800 869 869 (Numéro vert)

handicap@rhone.fr

Association Pour Adultes et Jeunes Handicapés

Association APAJH du Rhône

1 Rue Pascal 69100 Villeurbanne

Tarif :

350,00 € HT par participant

Contact :

Caroline GELLY

contact@carolinegelly.fr

04 81 91 69 30 / 06 31 29 92 31

Besoins du client versus besoins de l'avocat : comment renforcer votre relation-client ?

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE**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 innovantes issues des outils de la médiation et du coaching qui ajoutent une valeur significative à chaque interaction.
- Découvrez et expérimentez la Communication Non Violente au service de vos besoins et de ceux du 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 de la médiation et 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.

Évaluation

Document mis à jour le 12.12.2024

Document mis à jour le 12.12.2024