

---

**PROGRAMME RÉCAPITULATIF**

---

**E-LEARNING**  
**“Développement de  
cabinet”**

---



# DÉVELOPPEMENT DE CABINET

## PROGRAMME RÉCAPITULATIF

### Modalités d'accès

---

Session ouverte du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2024  
Sur la plateforme 360LEARNING  
Sur inscription auprès de l'EDA

### Tarifs

---

Pour les avocats libéraux : aucune avance de frais sous condition de communication de votre attestation URSSAF de l'année en cours (téléchargeable à partir de votre [compte en ligne](#)) pour transmission au FIF PL. Un montant de 100 euros sera prélevé de votre budget individuel FIF PL 2024 à moins que ce budget soit d'ores et déjà épuisé.

Autres publics : 100 euros

### Contacts / Accessibilité aux personnes handicapées

---

Référent « handicap » : 0694224438 / 0694213423

Chaque témoignage vidéo fait l'objet d'un sous-titrage et d'une transcription vidéo permettant aux personnes malentendantes ou malvoyantes de suivre le parcours de formation.

### Objectifs

---

Être capable de définir une stratégie de développement et de la mettre en œuvre

### Prérequis

---

Être avocat

## Thème traité, Spécialisation concernée

---

Thème traité : vie professionnelle

Spécialisation concernée : néant

## Niveau

---

Le niveau d'enseignement, selon le schéma défini par la décision à caractère normatif du CNB, est le suivant (en gras) :

- **Tout avocat**
- Niveau 1 : débutant (acquisition des fondamentaux)
- Niveau 2 : intermédiaire (approfondissement des connaissances et des pratiques)
- Niveau 3 : avancé (s'adressant aux spécialistes et praticiens expérimentés)

## Nombre d'heures de formation estimé

---

6 heures (travaux compris)

## Séquences d'apprentissage / méthodes mobilisées / modalités d'évaluation

---

### Séquence 1 : Stratégies de croissance - 1h30

- ✓ Quelles stratégies de croissance ?
- ✓ Renforcer sa position concurrentielle
- ✓ Développement à l'international
- ✓ Un monde qui bouge
- ✓ Mettre en place une stratégie d'innovation
- ✓ Accompagner le changement

### Séquence 2 : Développement client et communication - 2h30

- ✓ Les nouvelles attentes des clients
- ✓ Marketing et déontologie
- ✓ Le plan de développement client
- ✓ Fidéliser et satisfaire ses clients
- ✓ Réussir sa communication
- ✓ Communiquer à l'ère du numérique

### Séquence 3 : Management et Gouvernance - 2h

- ✓ Recruter et intégrer
- ✓ Manager des équipes
- ✓ Définir et optimiser son Système d'information

Chaque séquence fait l'objet d'une évaluation des acquis grâce à des quiz de validation (questionnaires à choix multiples et/ou à réponses multiples, mises en situation, etc.). Pour passer à la séquence suivante, 70 % minimum de réussite aux quiz est nécessaire (exercice bloquant jusqu'à l'atteinte d'un pourcentage de réponses satisfaisantes). Ainsi, vous pourrez vérifier si vous avez correctement assimilé les connaissances.

Temps estimé des modules : de 5 à 30 minutes/module

Date de dernière mise à jour des modules : janvier 2024

---

## Personnes ayant conçu et animant la formation

---

Cette formation a été conçue par la société SIGNE DISTINCTIF et la direction juridique du Conseil national des barreaux.

Les personnes animant la formation sont les suivantes :

### Les personnes animant la formation sont les suivantes :

- Clarisse BERREBI, avocate au barreau de Paris
- Bénédicte BURY, avocate au Barreau de Paris
- Elisabeth MENESGUEN, avocate au Barreau du Val-de-Marne, ancienne présidente de la commission Formation du CNB
- Marianna MERON, avocat au barreau de Paris
- Elodie MULON, avocate au barreau de Paris, membre du Bureau du CNB
- Marie Aimée PEYRON, ancienne bâtonnière du barreau de Paris, présidente de la commission des affaires européennes et internationales du CNB
- Laurent SAMAMA, avocat au Barreau de Paris
- Nadine SERRES, directrice formation de l'ANAFAGC
- Charlotte KARILA VAILLANT, fondatrice de Signe Distinctif
- Thierry WICKERS, avocat au barreau de Bordeaux, Vice-Président du Conseil des barreaux européens (CCBE), ancien président du CNB

---

## Modalités d'assistance

---

Le forum d'échanges sur la plateforme 360Learning qui héberge le parcours permet de poser des questions à un référent. Ce dernier répondra dans les meilleurs délais.

---

## Modalités de sanction de la formation

---

Questionnaire anonyme d'évaluation de la formation

Remise par l'EDA d'une attestation de fin de formation :

- faisant état du nombre d'heures de formation suivies ;
- indiquant que la formation s'est déroulée conformément aux modalités de mise en œuvre arrêtées par le Conseil national des barreaux ;
- spécifiant que les critères de prise en charge 2024 du FIF PL ont été respectés dans la mise en œuvre de la formation.