

# ORGANISER LA FONCTION COMMERCIALE ET COMMUNICATION

<b>Valeur ajoutée</b>	Les cabinets n'ont pas d'autre choix que de créer une véritable fonction commerciale et communication s'ils veulent se développer et faire face à la concurrence.
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir organiser dans un premier temps la fonction communication</li> <li>• Dans un deuxième temps la fonction commerciale</li> <li>• Pour renouveler sa clientèle et développer son chiffre d'affaires</li> </ul>
<b>Durée</b>	1 journée (7h)
<b>Public</b>	Avocats associés
<b>Effectif</b>	Groupes de 6 à 20 associés
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir présenter le cabinet et ses compétences. Structurer son offre</li> <li>• Les cibles de clientèle. Disposer d'un fichier renseigné</li> <li>• Organiser dans un premier temps la fonction communication</li> <li>• Comment concevoir son plan de communication et le mettre en œuvre</li> <li>• La professionnalisation du bouche à oreille</li> <li>• Organiser la fonction commerciale</li> <li>• Organiser les interactions entre la communication et le commercial</li> <li>• Les étapes du développement</li> <li>• Les moyens techniques</li> <li>• Les moyens humains</li> <li>• Le suivi de projet</li> <li>• L'entretien de vente et les objections. La concrétisation d'un contact.</li> <li>• Le rapport à l'argent</li> <li>• La valeur</li> <li>• Son plan d'actions</li> <li>• QCM de validation</li> </ul>
<b>Pédagogie</b>	<p>Apports méthodologiques            Exemples concrets            Programme personnalisé de mise en œuvre            Echanges de bonnes pratiques entre participants            QCM de validation</p>
<b>Prérequis</b>	Aucun. Etre associé et avoir envie de consacrer du temps à l'organisation de son développement.
<b>Formateurs</b>	Nicole Coiffard
<b>Tarif</b>	1600 € HT. Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne.