

---

## PROGRAMME RÉCAPITULATIF

**E-LEARNING**  
**"Développement**  
**stratégique de**  
**votre cabinet**



# DÉVELOPPEMENT DE CABINET

## PROGRAMME RÉCAPITULATIF

### Modalités d'accès

Session ouverte du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2025  
Sur la plateforme 360LEARNING  
Sur inscription auprès de l'EDA

### Tarifs

100 euros

### Contacts / Accessibilité aux personnes handicapées

Référent « handicap » : Stéphanie de Balorre –  
[s.debalorre@efa-toulouse.fr](mailto:s.debalorre@efa-toulouse.fr)

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 **Ce programme de formation a été spécialement conçu pour vous accompagner dans cette phase de développement stratégique.**

À travers une approche mêlant enseignements théoriques et retours d'expérience de confrères, vous explorerez les leviers essentiels du développement d'un cabinet d'avocat.

## 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

8 heures (travaux compris)

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

- **Développement du cabinet d'avocat : Stratégies et bonnes**
  - Mieux gérer son cabinet et adopter l'esprit de conquête
  - Budget d'investissement - Budget de fonctionnement
  - Structuration et optimisation du fonctionnement du cabinet
  - Pour aller plus loin : des notions sur la cession, l'apport, le prêt
- **Les stratégies d'innovation : Se différencier dans un marché**
  - Développement d'une stratégie de communication et de marketing conforme aux règles déontologiques
- **Les premiers outils de communication**
  - Développer son réseau professionnel
  - Fidéliser sa clientèle
  - Acquérir de nouveaux clients
  - L'intelligence artificielle & l'avocat connecté
  - Gérer la relation client : de l'accueil à la satisfaction !
  - Mettre en place sa démarche marketing à l'heure de l'IA (intelligence artificiel).
  - Offre de services complémentaires : médiation,
- **La formation continue des avocats**
  - Certificat de spécialisation : comment et pourquoi s'y préparer ?

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 : juin 2025

## Personnes ayant conçu et animant la formation

Cette formation a été conçue **par la direction juridique du Conseil national des barreaux**.

Les personnes animant la formation sont les suivantes :

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

- Audrey CHEMOULI, avocate au barreau de Paris
- Alexandre CORATELLA, avocate au barreau de Paris
- Bénédicte BURY, avocate au Barreau de Paris
- Clarisse BERREBI, avocate au barreau de Paris
- Elisabeth MENESGUEN, avocate au Barreau du Val-de-Marne, ancienne présidente de la commission Formation du CNB
- François COUTARD, avocat au barreau de Lyon
- Georges SAUVEUR, avocat au barreau de Paris
- Hélène LAUDIC-BARON, Vice-Présidente du Conseil national des Barreaux, avocat au barreau de Paris
- 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

## 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.