



## FORMATION CONTINUE 2025

### VISIOCONFERENCE CYCLE GESTION DE CABINET

**Raphaël CID DELVALLE**

Consultant formateur certifié

Petit Juriste

**80€ la séance  
40€ / - 2 ans**

**Cycle en visioconférence, via zoom**

**Objectifs :** A l'issue de la formation, les avocats-apprenants seront en capacité de :

- Organiser efficacement leur cabinet (physique et numérique) et structurer leurs flux de travail ;
- Planifier et prioriser leur temps, améliorer leur concentration et gérer les pics d'activité ;
- Piloter la rentabilité : s'initier aux outils de digitalisation comptable, calculer le point mort et définir une facturation cible ;
- Professionnaliser la relation commerciale : choix du modèle de facturation, mise en place d'un calendrier de relances ;
- Construire un positionnement clair et une communication conforme à la déontologie (RIN) ;
- Préserver l'équilibre pro/perso par des routines et une "semaine de rêve" réaliste et adaptable.

**Pré requis :** Être avocat

**Moyens pédagogiques :**

Conférence avec échanges interactifs et projection d'un PowerPoint  
Transmission d'un support (fiches mémo) à l'issue de la formation

**Modalités d'évaluation de la formation :**

Enquête de satisfaction de la formation.  
Quizz d'atteinte des objectifs.

**Niveau de la formation :** 1 (Acquisition des fondamentaux), 2 (Approfondissement des connaissances et pratique de la matière).

**Mardi 4 novembre, de 14h00 à 17h00**

## **SESSION 1 EFFICACITE ET RENTABILITE**

**Programme :**

**Introduction** : contexte et enjeux – Décret du 1er décembre 2023 ; pourquoi la gestion de cabinet est au cœur de l'activité.

### **I - Être plus efficace**

- Organisation physique et virtuelle du cabinet (classement, logiciels, mails, matériel).
- Gestion du temps et de la concentration (agenda, loi de Pareto, Pomodoro).
- Délégation, sous-traitance, gestion de l'énergie.

### **II - Être plus rentable**

- Suivi comptable et indicateurs de performance.
- Calcul du point mort et facturation cible.
- Choix du modèle de facturation et relances clients.

**Mardi 18 novembre, de 14h00 à 17h00**

## **SESSION 2 PROSPERITE ET SERENITE**

**Programme :**

### **I - Être plus prospère**

- Positionnement du cabinet, communication, respect du RIN.
- Présence digitale (site, LinkedIn, Google Business Profile).
- Relation client et fidélisation.

### **II - Être plus serein**

- Équilibre vie pro/perso, priorisation, vision stratégique.
- Outils d'organisation, audit de pratiques, semaine-type.

**Conclusion et échanges.**

**Présence des apprenants :**

Elle sera vérifiée à chaque séance par un appel effectué au cours de la formation. En cas d'absence à la formation, le remboursement pourra être réalisé sur présentation d'un justificatif. Toute annulation effectuée moins de 72h00 avant le début de la formation n'ouvrira pas droit à un remboursement. A l'issue de la formation, les apprenants trouveront dans leur espace personnel sur le site de l'Ecole ([www.efa-toulouse.fr](http://www.efa-toulouse.fr)) leur attestation de présence.

*Formation en visioconférence via zoom. Le lien est adressé par l'EFA aux participants par mail au plus tard la veille de la formation.*

*Cette formation faisant partie de la convention de financement 2025 signée entre le FIF PL et l'EFA, elle n'est pas ouverte à remboursement à titre individuel. Ainsi, pour chaque avocat-apprenant inscrit à une action de formation collective, le montant financièrement pris en charge par le FIF PL est versé directement à l'EFA et vient en déduction des droits ouverts à l'avocat-apprenant au titre d'actions individuelles de formation.*

***Inscriptions*** possibles jusqu'à 72 heures avant le début de la formation.

**Accès aux personnes en situation de handicap:**

*Toute personne en situation de handicap et/ou à mobilité réduite est invitée à le signaler auprès de la référente handicap afin que l'école puisse mettre en œuvre les ajustements nécessaires pour garantir un accueil et un déroulement optimum de la formation.*

**Référente handicap :** Mme Stéphanie de BALORRE

[s.debalorre@efa-toulouse.fr](mailto:s.debalorre@efa-toulouse.fr)

[05 61 53 58 52](tel:0561535852)