

Vivez votre métier autrement

# Présentation Formation

## L'attractivité d'un cabinet d'avocats

### Intervenant

Philippe CLAUDON, Sté Avocat 2.0  
(Communication, expertise en management, stratégie, Web Marketing, création et gestion de produits, revue de flux et business plan)

*Durée : 3 heures*

*Prix : A définir*

*Spécialisation : Vie Professionnelle*

*Niveau 1 : Initiation et actualisation*

*Évaluation : Formulaire remis en fin de formation par email*

*Pré requis : aucun*

*Support : Vidéo Conférence*

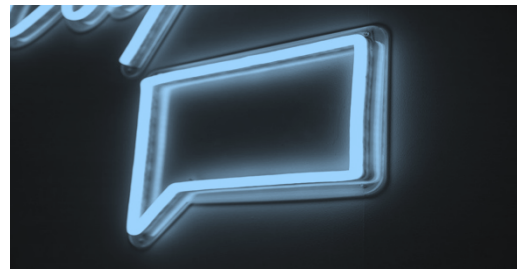
### Méthode pédagogique

Formation théorique et pratique basée sur les avocats (exemples concrets de cas d'avocats, échanges, ...)

### Support remis

PDF, élaboré par l'intervenant

### Programme de la formation



1. Définition de l'attractivité
  - Prérequis
  - Matrice Kano
  - Méthodes de mesure
  - Élément déclencheur
2. Image numérique
  - Définition et contenu
  - Choix des supports
  - Sécurité
3. Web Marketing
  - Définition et contenu
  - Mesurer les résultats
  - Budget
4. Cadre légal
  - RIN
  - Fournisseurs
  - Droit d'auteurs
5. La gestion de son réseau

### Objectifs de la formation

1. Comprendre pourquoi et comment mettre en place son image numérique
2. Comprendre comment se différencier et augmenter son audience