

# SCIPION

MANAGEMENT & MARKETING FOR LAW FIRMS

## CATALOGUE DE SEMINAIRES ET FORMATIONS



Management



Stratégie



Finance



Marketing



R. Humaines

## OFFRE DE SERVICES

### PARIS

4 rue Galvani  
F-75838 Paris Cedex 17

Tel.: + 33 1 44 09 83 27  
Fax: + 33 1 73 72 99 39  
info@scipion.net

### BRUSSELS

Bastion Tower 20th floor  
5 Champs de Mars B-1050 Brussels

Tel: +32 2 550 38 20  
Fax: + 32 2 550 35 35  
http://www.scipion.net



## NOTRE VALEUR AJOUTEE

### Séminaire Partners (Associés)

Ce séminaire est destiné aux associés du cabinet. La formation leur permet de mieux comprendre les enjeux du marché, les processus de concentration et de fusion, les besoins de la clientèle, les méthodes de décisions d'achat de services juridiques par les différents types de clientèles, la psychologie des acheteurs de droit, Organisé de manière interactive, cette formation est aussi une véritable source de réflexion pour les décideurs du cabinet.

### Séminaire Associates (collaborateurs)

Les jeunes avocats et les nouvelles recrues ont souvent une maîtrise valable du droit mais une carence en économie appliquée. Ce séminaire leur inculque des notions aussi fondamentales que la rentabilité et la compétitivité appliquées aux cabinets d'avocats. La formation leur donne aussi les bases d'une logique marketing qu'ils pourront utiliser tout au long de leur parcours dans la structure. Ce cours très pratique offre une image moderniste et innovatrice du cabinet qu'ils viennent d'intégrer et s'avère bénéfique en termes de fidélisation des meilleurs éléments. Certains partenaires souhaitent organiser ce séminaire annuellement à la manière de session pour leurs nouvelles recrues.

### Séminaire marketing stratégique

Cette formation s'adresse aux avocats souhaitant développer une réflexion sur le long-terme et sur l'avenir de leur structure. Partant d'un véritable plan marketing pour cabinet d'avocats, les participants y trouveront le moyen de sortir du borbier du quotidien pour élargir ses perspectives sur l'environnement et mieux orienter le processus de décision du cabinet.

### Séminaire marketing opérationnel

Dirigé vers les avocats qui ont déjà défini un projet d'entreprise et des objectifs pour leur cabinet. Ce séminaire en faisant l'inventaire des outils à leur disposition permet de choisir les techniques les plus pertinentes pour leur cas de figure. La formation porte sur la politique de produit et de services, sur la politique d'honoraire et de facturation, sur l'organisation du cabinet dans une perspective marketing et sur les outils de communication et de promotion les plus performants.

### Notre compétence

SCIPION est leader sur le marché français dans le domaine du management, de la stratégie, du marketing et de la communication des cabinets d'avocats. SCIPION est une société indépendante. Nous travaillons exclusivement pour des cabinets d'avocats ou la profession.

Nos consultants sont triés sur le volet et tous ont une affinité ou un intérêt spécifique pour le monde du droit. Nous maîtrisons les particularismes, nuances et obligations liées à la profession d'avocat, ce qui évite les déboires que peuvent rencontrer d'autres sociétés de management et marketing.

Nous travaillons pour les filiales des cabinets anglo-saxons établis en France, des cabinets généralistes des affaires, des cabinets de niche, les ex-cabinets juridiques des Big Four et des cabinets internationaux.

Notre structure de niche et notre mode d'organisation nous permettent d'offrir un service à très haute valeur ajoutée sans frais généraux excessifs.

Nous avons une connaissance exceptionnelle du marché juridique français et international.

Nous travaillons en français et en anglais. Nos consultants sont multiculturels.

### Nous sommes le prolongement de votre cabinet

Nos services sont personnalisés et adaptés à vos besoins. Un « gestionnaire » unique sera votre point de contact. Il coordonnera votre projet avec les différents spécialistes.

Nous envisageons notre relation avec vous comme un accompagnement sur le long-terme. Nous apprenons à connaître votre entreprise et suivons son évolution.



## Nos garanties

### Séminaire Communication

Ce séminaire reprend l'ensemble des techniques de communication utiles au cabinet d'avocats et les moyens de les optimiser. Corporate identity, imprimés du cabinet, publicité, relations publiques, gestion des médias et de la presse, technique de networking et utilisation de réseaux, organisation d'événements et de séminaires clients, publications, site web et internet, sponsoring, etc... Une véritable source d'actions opérationnelles.

### Séminaire Gestion de clientèle

Dans le monde économique traditionnel, on dirait que l'avocat est la force de vente du cabinet. Technicien du droit, l'avocat doit de plus en plus être un gestionnaire de comptes, un homme au relationnel impeccable. Professionnalisez la relation clientèle. Comment gérer un premier entretien avec un nouveau client, connaître les potentialités de votre clientèle, mesurer les attentes, percevoir les besoins émergents, conclure une affaire, établir un réseau de contact, développer son « networking ». Les relations publiques et les relations humaines au profit de votre pratique.

### Séminaire concurrence

Un regard sur la concurrence tant intra-professionnelle qu'extra-professionnelle. Nous étudions avec les participants les différents concurrents de l'avocat en général et du cabinet en particulier. Tant les professions réglementées que les « électrons libres » du marché sont considérés en profondeur : leur historique sur le marché du droit, leurs forces, leurs faiblesses, les méthodes pour lutter sur des créneaux concurrentiels.

### Séminaire Communication

Ce séminaire reprend l'ensemble des techniques de communication utiles au cabinet d'avocats et les moyens de les optimiser. Corporate identity, imprimés du cabinet, publicité, relations publiques, gestion des médias et de la presse, technique de networking et utilisation de réseaux, organisation d'événements et de séminaires clients, publications, site web et internet, sponsoring, etc... Une véritable source d'actions opérationnelles.

**Garantie 1** - Les séminaires et formations comprennent la remise aux participants d'une documentation et l'utilisation des techniques les plus modernes de présentation (video-projecteur, powerpoint, écran,...).

**Garantie 2** - Chaque séminaire et formation fait l'objet d'une concertation avec le client et l'élaboration d'un cahier des charges pour répondre au mieux aux besoins du public.

**Garantie 3** - Les formations sont interactives et pragmatiques afin de permettre aux participants de reproduire directement les enseignements dans leur pratique quotidienne.

**Garantie 4** - Nos formateurs sont de véritables professionnels, habitués à travailler avec les juristes. Ils connaissent l'environnement professionnel des participants. Leur enseignement constitue une valeur ajoutée reconnue pour le participant.

## Notre flexibilité

**Flexibilité 1** - Les séminaires et formations peuvent être organisés sur une journée ou sur une demi-journée.

**Flexibilité 2** - Les séminaires et formations peuvent être organisés en semaine ou durant le weekend (retraite)

**Flexibilité 3** - En sus du contenu académique des séminaires et formations, SCIPION peut se charger d'organiser la logistique du séminaire afin de libérer le client de tout souci d'organisation.



## Nos références

### Séminaire ISO 9000

Ce séminaire explique les tenants et aboutissants de la certification ISO 9000 adaptées aux cabinets d'avocats. La procédure de certification n'est pas un effet de mode mais une réalisation qui a des implications considérables pour l'organisation et les finances de la structure. La formation permet de prendre en toute connaissance de cause cette décision stratégique. Les participants sont informés par des spécialistes de l'ISO sur les objectifs, les coûts directs et indirects et les bénéfices de la certification. Ce séminaire est un véritable investissement avant sur l'opportunité de se lancer dans une procédure de certification.

### Séminaire Time Management

La journée du juriste est bien remplie. Comment gagner sur le long-terme plusieurs dizaines d'heures ; quels sont les grands consommateurs de temps ; les trucs pour mieux organiser sa journée et en faire plus ; comment quitter l'opérationnel pur et se ménager des plages horaires pour la réflexion ; l'agenda efficace d'une journée ; l'apport des nouvelles technologies dans le quotidien du juriste ; le système d'agenda du cabinet est-il efficace ;...  
Un bon investissement pour l'ensemble du cabinet qui se reflètera directement sur la comptabilité et les fiches horaires.

### Séminaire Barreau

Ce séminaire est destiné aux Bâtonniers, aux Conseils de l'Ordre et au public invité par les Barreaux. La formation explique l'évolution de la profession d'avocat dans le marché du droit, analyse les défis auxquels est confrontée la profession, évoque les méthodes pour réagir efficacement au niveau local tant au niveau des représentants de la profession que des membres. L'approche est à la fois macro et micro-économique. Elle concerne tant le Barreau ou la profession que l'avocat et son cabinet. Ce séminaire constitue une excellente introduction à une perception économique de l'activité de l'avocat et à la nécessité de mettre en place une politique marketing au sein de son cabinet.

Les séminaires et formations se réalisent sous la direction de Laurent Marlière.

Il est l'un des spécialistes européens du Management et Marketing Juridique.

Professeur de marketing, notamment à l'École du Barreau de Paris, il conseille depuis plus de dix ans les plus grands cabinets d'avocats français et internationaux.

#### Il est l'auteur des ouvrages :

- Le Marketing du Cabinet d'Avocats, Editions d'organisation, Paris, 1999

- Quel Avocat pour le 21ème Siècle ?, Bruylant, Bruxelles, 2001

- Il Marketing degli Studi Legale, Utet, Milano, 2003

- L'Avocat en France, Editions de la Gazette du Palais, Paris, 2004

Et de plus de **300 articles** et études sur le marché du droit et sur l'organisation et la gestion des cabinets d'avocats.

En savoir plus sur le management et le marketing juridique ?  
<http://www.avocat-tv.com>

## Nos prix

Forfait demi-journée : 1 190 €

Forfait Journée complète : 1 990 €

- Tous nos prix s'entendent HTVA.
- Nos prix ne comprennent pas les frais de déplacement de 0,29 € par KM, ni les éventuels frais de logement ou de restauration.
- Certaines prestations (organisation logistique) requièrent une remise de prix individualisées.

Le prix comprend une définition exacte et préalable des besoins en formation du cabinet, la préparation sur mesure du séminaire, la réalisation de la formation sur powerpoint, l'utilisation d'un vidéo-projecteur et la prestation de formation basée sur une interactivité avec les participants.