



MOMS A LA BARRE

JE DEVELOPPE MON POTENTIEL COMMERCIAL

Programme du 21 novembre 2011

Sur la base de retours d'expériences et d'échanges de bonnes pratiques

Les pistes de développement commercial :

- Nous :
 - Se présenter en tant qu'avocate
 - Définir notre communication : généraliste, spécialiste ou niche ?
 - Identifier les obstacles ou les freins à un bon développement commercial (internes ou externes)
 - Définir les axes d'amélioration
 - Créer ou intégrer une structure : l'individuel est-il un frein ?

- La clientèle :
 - Définir les attentes des clients
 - Cibler la clientèle
 - Mise en adéquation entre les besoins des clients et nos compétences

- Moyens de mise en œuvre :
 - Quel temps consacrer au développement commercial ? Avec quelle fréquence ?
 - Le coût nécessaire du développement commercial
 - Recruter : un investissement pour le commercial ?
 - Lieux ou événements propices au développement commercial
 - Visibilité du cabinet
 - Site internet : vitrine indispensable d'un cabinet ? Comment se faire référencer ?

- Speed dating : exercice de mise en situation par la présentation en 2 minutes de l'avocate.