



Renseignements

ERAGE
Délégation Lorraine-Nancy
Faculté de Droit
13 Place Carnot
CO n° 70026
54035 NANCY Cedex

Tél : 07 87 00 20 82
Fax : 03 83 37 19 95
Mail : lorraine-nancy@erage.eu

Date

Le 05-07-2018

Horaires

De 9:30 à 17:00

Lieu de la formation

Campanile Nancy Centre Gare
12 Rue de Serre – 54000 NANCY

Intervenant(s)

Madame Emily Lefebvre, Consultant et formatrice Web
et un Avocat discutant

Durée

6:00 heures

Spécialisations

Déontologie
Vie professionnel

Niveau

1 - Initiation

Objectifs de la formation

- Comprendre les fondamentaux de la communication digitale pour votre cabinet d'avocats
- Définir et mettre en place sa stratégie de communication
- Choisir les actions à mener pour atteindre ses objectifs
- Être en mesure de réaliser les actions définies et savoir mesurer les résultats

Prérequis : Etre familiarisé avec le web

Méthode pédagogique : Formation associant aspects théoriques et pratiques (exemples concrets, échanges.)

Support remis : Dossier pédagogique PDF, élaboré par l'intervenant

Programme

Profil des participants : Cette formation s'adresse à tout collaborateur, associé d'un cabinet d'avocat soucieux de mettre en place des actions de communication pour augmenter la visibilité de son cabinet, développer sa clientèle et sa notoriété.

I. LA COMMUNICATION 2.0 ET LES AVOCATS

1. Pourquoi communiquer ?

2. Décryptage

- Comment communiquer ?
- Les différents types de communication
- La communication et le web (les tendances)
- La réglementation pour votre profession d'avocat.

II. DÉFINIR LES PILIERS DE VOTRE STRATÉGIE DE COMMUNICATION

1. L'image du cabinet et le personal branding de l'avocat

- Définir l'image du cabinet
- Se connaître pour atteindre ses objectifs
- Organiser et mettre en avant ses talents pour mieux communiquer

2. Définir ses objectifs avec la méthode SMART

3. Connaître ses cibles : Clients, ambassadeurs, influenceurs, apporteurs d'affaires

4. Connaître son marché et définir son positionnement

5. Définir une identité de marque (Identité visuelle, messages clés, storytelling)

III. CHOISIR VOS DIFFÉRENTS LEVIERS DE COMMUNICATION

1. Avoir un site internet à votre image et adapté aux mobiles pour :

- Présenter l'actualité de votre cabinet et de vos services
- Mettre en avant son expertise
- Informer, convertir des prospects en client
- Fidéliser, renforcer votre image
- Animer un blog et écrire pour le web

2. Référencement naturel (SEO)

- Les enjeux
- Comprendre le fonctionnement et le principe

3. Référencement payant (Google Adwords)

- Le principe d'achat de mots clés
- Comment gérer une campagne avec Google Adwords

4. Communiquer sur les Réseaux sociaux

- Découvrir le potentiel du bouche à oreille 2.0 : les réseaux sociaux
- Comprendre les différents réseaux sociaux à votre disposition

5. Les relations presse (R.P 2.0)

- Comprendre le mécanisme des relations avec les journalistes

6. E-mailing

- Les avantages de l'e-mailing pour la prospection et la fidélisation des clients.
- Comment gérer des campagnes d'e-mailing (principe de base et outils)

7. Autres leviers

8. Mesurer l'efficacité de vos actions de communication

- Google analytics (analyse de traffic)
- Outils statistiques des réseaux sociaux



A retourner à :

ERAGE - Délégation Lorraine-Nancy
 Faculté de Droit
 13 Place Carnot
 CO n° 70026
 54035 NANCY Cedex
 Tél : 07 87 00 20 82
 Fax : 03 83 37 19 95
 Mail : lorraine-nancy@erage.eu

Date

Le 05/07/2018

Horaires

De 9:30 à 17:00

Durée

6:00 heures

Lieu de la formation

Campanile Nancy Centre Gare
 12 Rue de Serre – 54000 NANCY

Niveau

1 - Initiation

Spécialisations

Déontologie
 Vie professionnel

Programme

Voir le programme de formation joint à ce présent bulletin.

Formation limitée à :

25 personnes

Date limite d'inscription

8 jours avant la date de la formation.

Modalités de règlement

Paiement par chèque (à l'ordre de l'ERAGE) – Case palais Metz B402

Renseignements sur le participant

Civilité :

Nom :

Prénom :

Barreau :

Cabinet ou structure:

Adresse :

Tél. : Fax :

E-mail :

Case Palais :

N° SIRET :

Année prestation serment

Profession :

Avocat Salarié

Avocat Libéral

Jeune Barreau

Magistrat

Juriste

Autre, précisez

ERAGE organisme de formation N° 42670280867

Cette formation est susceptible d'être prise en charge par le FIF PL ou Actaliens, voir conditions www.fifpl.fr et www.actaliens.fr

Conditions générales

Aucun règlement en espèce ne sera accepté. Les inscriptions ne sont prises en compte qu'après paiement des droits d'inscription. Les attestations de présence ne sont délivrées que si la liste de présence a été émargée lors de la formation et au vu d'une présence effective. En cas d'annulation par le participant, les droits d'inscription ne seront pas remboursés à moins de 10 jours de la formation. L'ERAGE se réserve le droit d'annuler une formation 8 jours avant la date prévue faute d'un minimum de participants, les frais d'inscription seront alors intégralement remboursés. Les bulletins d'inscription seront enregistrés par ordre d'arrivée sous réserve que l'inscription soit accompagnée du règlement. Veuillez vous référer à notre site Internet pour les versions actualisées.


Fait le à

Nom, prénom du signataire :

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions générales de vente et du programme de formation joints à ce présent bulletin d'inscription.

Signature et cachet

Coût de la formation :

 Formations en déontologie (Voir rubrique spécialisation) Avocat 2 premières années d'exercice du ressort de l'ERAGE :	Gratuit (limité à 12 heures de formation par an)
Avocat 2 premières années d'exercice (au-delà des 12h gratuites)	150 €
Avocat et autre public :	210 €