

Thème : **Savoir fixer ses honoraires et les présenter au client**

Date : Vendredi 5 mars 2021 de 9h30 à 17h

Lieu : Visioconférence

Pré-requis : être avocat

Objectifs :

- *Savoir tarifier les prestations du cabinet*
- *Savoir vendre l'honoraire au client*

Programme :

1. Apprendre à fixer ses prix

- Connaître les méthodes pour fixer un prix.
- Savoir calculer son coût horaire et son taux horaire minimum.
- Déterminer le prix minimum d'une prestation.
- Maîtriser la marge du cabinet.
- Monter le cahier des tarifs du cabinet : pourquoi le faire et comment le faire ?

2. La présentation de l'honoraire au client

- La présentation verbale de l'honoraire au client.
- Savoir donner la convention d'honoraires.
- Comment répondre aux principales objections d'un client ?

Moyens pédagogiques

La formation sera composée d'exposés théoriques avec exercices de mise en application immédiate, d'étude de cas pratiques, et des jeux de rôle sous vidéo-caméra en séance. Les exposés théoriques seront vidéo-projetés et un support de formation sera remis au participant.

Intervenante

Madame Béatrice BOURBON, Formatrice au sein de l'Institut de développement en organisation et management juridique

Informations importantes :

- Date limite des inscriptions : 15 jours au plus tard avant la formation (les séances sont susceptibles d'être annulées faute d'un nombre de participants suffisant)
- Tarifs : Avocats ayant plus de deux ans d'exercice : 160€ la demi-journée de formation (hors abonnement) et 80€ pour les avocats « jeune Barreau »

Merci de nous adresser le bulletin d'inscription à la formation, la copie de l'attestation de versement à l'URSSAF au titre de la formation professionnelle pour l'année 2020 ainsi qu'un chèque de règlement libellé à l'ordre de l'ECO A. Toute annulation doit être adressée par écrit au plus tard 4 jours ouvrés avant le début de la formation. Aucun chèque ne sera remboursé après la clôture des inscriptions.