

Votre formation détaillée

# Comment transformer les objectifs stratégiques en objectifs marketing et de communication



# Fiches Formations 05

## COMMUNICATION

### Comment transformer les objectifs stratégiques en objectifs marketing et de communication

#### Les enjeux de ce module :

La société d'aujourd'hui raisonne consommateur et le monde du droit n'y échappe pas. Pour se différencier, les cabinets d'avocats doivent miser sur une communication et un marketing solides. Ils doivent initier une réflexion forte sur leur offre de service et sur la notion de client, et développer les outils de communication au service de leur notoriété et leur image.

#### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les leviers du marketing et de la communication
- Analyser son marché et la concurrence
- Identifier ses facteurs clés de différenciation par rapport à la concurrence
- Les traduire dans un plan marketing et communication

#### Public :

Avocats ; Office Managers ; Responsables Marketing et Communication en cabinet

#### Pré-requis :

Aucun

#### Les plus :

- Formation en deux parties :
  - Partie théorique le matin avec analyse de la concurrence
- Étude de cas individuelle l'après-midi
  - Suivie d'un diagnostic en groupe et d'une mise en application

#### Profil intervenant :

Consultant-formateur expérimenté en marketing et en communication auprès des cabinets d'avocats.

#### Tarif et modalités :

- Tarif par personne en présentiel : 600 € HT
- Formation intra-entreprise : sur devis
- Formation à distance : sur devis

#### Durée :

1 jour (7 heures)

#### Programme :

- Le marketing appliqué au marché du droit
- La communication dans le monde du droit
- Qu'est-ce qu'un consommateur du droit ?
- Qu'est-ce qu'un client pour un cabinet ?
- L'analyse de la concurrence
- Se différencier vis-à-vis de la concurrence : quels atouts et quels leviers ?
- Déployer sa stratégie dans un plan marketing et communication
- Perspective : comment démocratiser l'accès au droit
  - Les bénéfices pour les clients
  - Les perspectives commerciales pour le cabinet

# Conditions générales de vente

## Désignation

La société JURImanagement, dont le siège social est situé au 21 Rue Henri Rochefort Paris XVIIème, conçoit, organise et dispense, seule ou en collaboration avec des partenaires, des actions de formation intra-entreprises ou inter-entreprises sur l'ensemble du territoire français.

## Objet et champ d'application

Les présentes conditions générales de vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par JURImanagement et son entité dédiée JURIacademy pour le compte d'un client.

Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes conditions générales de vente.

## Procédure d'inscription

Le client peut effectuer une demande d'inscription depuis le site internet [www.jurimanagement.com](http://www.jurimanagement.com) ou par courriel à l'adresse [contact@juriacademy.com](mailto:contact@juriacademy.com). Dans certains cas, une validation des prérequis peut être nécessaire préalablement à l'inscription.

JURImanagement édite un bulletin d'inscription qui vaut devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord » ainsi que les modalités de règlement choisies.

## Attestation de présence

A l'issue de la formation, une attestation de présence du stagiaire sera fournie au client.

## Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et sont à majorer de la TVA au taux en vigueur.

Pour les formations inter-entreprises, le paiement est dû concomitamment à l'acceptation du devis.

Pour les formations intra-entreprises, un acompte de 30% sera demandé à la confirmation de la commande.

La facture sera adressée au client après la réalisation de la formation. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

### **Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation du fait de JURImanagement**

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une formation, JURImanagement se réserve la possibilité d'ajourner la formation, au plus tard une semaine avant la date prévue. Les sommes versées seront alors remboursées sans que le client ne puisse se prévaloir d'une indemnité compensatrice.

Par ailleurs, JURImanagement se réserve la possibilité de reporter des formations. Dans ce cas, le client en est informé par écrit dans les meilleurs délais et peut choisir entre le remboursement des sommes déjà versées ou le report de la prestation à une date ultérieure, sans pouvoir prétendre à d'autre forme d'indemnisation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, JURImanagement ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients, qu'elle s'engage à informer par écrit.

### **Conditions de report et d'annulation d'une session de formation du fait du client**

Le client dispose de la faculté d'annuler sa participation à une session de formation sous réserve d'en aviser JURImanagement au moins 15 jours calendaires avant le jour et l'heure prévus, et sous réserve que cette annulation ne porte pas le nombre de participants en dessous du seuil minimum prévu. Toute annulation devra faire l'objet d'une notification par écrit à l'adresse [contact@juriacademy.com](mailto:contact@juriacademy.com)

En cas d'annulation entre 4 et 15 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation à hauteur de 50 % du coût total de la formation.

En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, le client est tenu de payer 100 % du coût total de la formation.

Adresse générique JURIacademy à ajouter

### **Programme des formations**

Le contenu des programmes de formation est indiqué sur les fiches pédagogiques. S'il le juge nécessaire, l'intervenant formateur pourra y apporter des modifications afin de les adapter à la dynamique du groupe et/ou au niveau des participants.

### **Règlement intérieur pour le déroulement des formations**

Le stagiaire devra prendre connaissance du règlement intérieur de JURImanagement ainsi que celui du lieu d'exécution de la formation.

### **Propriété intellectuelle et droit d'auteur**

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur.

Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la JURImanagement.

Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

### **Confidentialité et communication**

Chacune des parties s'oblige à tenir confidentielles toutes les Informations qu'elle recevra de l'autre partie, et notamment à ne pas divulguer les informations confidentielles de l'autre partie à un tiers.

Les obligations des parties à l'égard des informations confidentielles demeurent en vigueur pendant toute la durée de la formation et après son terme, aussi longtemps que les informations concernées demeureront confidentielles pour la partie les divulguant, sans limite de durée.

### **Protection des données à caractère personnel**

Dans le cadre de son activité et de sa gestion commerciale, le groupe JURImanagement ainsi que les entités qui en dépendent sont amenés à collecter des données à caractère personnel sur l'identité et les coordonnées des clients et des participants aux formations.

JURImanagement assure le respect de la vie privée et la protection des données à caractère personnel de ses clients et s'engage à mettre en œuvre les mesures adéquates pour assurer la protection des données à caractère personnel et à traiter et utiliser de telles données dans le respect des dispositions applicables et notamment le Règlement Européen 2016/679 du 27 avril 2016 qui complète la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, dite « Loi Informatique et libertés ».

Les personnes concernées disposent sur les données personnelles les concernant d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, de portabilité, et d'apposition, et peuvent à tout moment révoquer leur consentement aux traitements. Les personnes concernées seront susceptibles de faire valoir leurs droits directement auprès de JURImanagement à l'adresse [m.lehrer@jurimanagement.com](mailto:m.lehrer@jurimanagement.com). Conformément à l'exigence essentielle de sécurité des données personnelles, JURImanagement s'engage dans le cadre de l'exécution de ses formations à prendre toutes mesures techniques et organisationnelles utiles afin de préserver la sécurité et la confidentialité des données à caractère personnel et notamment d'empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, perdues, détournées, corrompues, divulguées, transmises et/ou communiquées à des personnes non autorisées. Par conséquent, JURImanagement s'engage à :

- ne traiter les données personnelles que pour le strict besoin des formations ou des prestations qu'elle délivre,
- ne conserver les données personnelles que pendant la durée nécessaire à se conformer aux obligations légales, résoudre d'éventuels litiges et faire respecter les engagements contractuels.
- En cas de sous-traitance, JURImanagement se porte fort du respect par ses sous-traitants des mêmes engagements en matière de sécurité et de protection des données personnelles.

### **Loi applicable et attribution de compétence**

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre JURImanagement et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant le Tribunal de Commerce de Paris.

# Contact



**Paris - 17ème**  
**21, rue Henri Rochefort**



**01.45.00.36.54**



**Lyon - 9ème**  
**35, rue Saint Simon**



**04.28.29.26.29**



**[contact@juriacademy.com](mailto:contact@juriacademy.com)**



**[www.jurimanagement.com](http://www.jurimanagement.com)**

# Bulletin d'inscription

JuriAcademy

Entreprise

Effectif de l'entreprise

N° de TVA intracommunautaire

N° Siret

Adresse

Nom et Prénom de la personne en charge de la formation

Fonction

Ligne directe

Mail

## PARTICIPANT 1

Nom

Prénom

Ligne directe

Mail

Fonction dans l'entreprise

## PARTICIPANT 2

Nom

Prénom

Ligne directe

Mail

Fonction dans l'entreprise

## PARTICIPANT 3

Nom

Prénom

Ligne directe

Mail

Fonction dans l'entreprise

*Si plus de 4 participants, veuillez nous demander un devis*

## PRIX

600 € la journée

400 € la demi journée

Nom de la formation :

Date / Période souhaitée :

Financement :

- OPCO  
 Autre :

A

Le

Cachet et Signature :  
Bon pour accord