

« Bien préparer sa rentrée – 1^{ère} séance :
De collaborateur à associé : comment anticiper et négocier son association ? (2H LIVE) »

Mardi 1er juillet 2025, de 11h30 à 13h30 à distance
par Me François ROBIN, Avocat à Paris

PROGRAMME

- I – Changer sa posture : Passer de producteur à chef d'entreprise
 - o Développer sa clientèle personnelle ;
 - o Eclaircir son positionnement ;
 - o Assumer ses ambitions de croissance et mettre en place un plan d'actions.
- II – Prendre sa place et communiquer son désir d'évolution
 - o Questionner son cabinet sur ses ambitions ;
 - o Evoquer le sujet de la rémunération de l'apport d'affaires ;
 - o S'impliquer dans la gestion du cabinet.
- III – Négocier les bonnes conditions d'association
 - o Les informations à demander ;
 - o Négocier une rémunération attractive (fixe et variable) ;
 - o Trouver un accord sur l'organisation, et les moyens mis à disposition.

