



ÉCOLE DES AVOCATS DU GRAND OUEST

« La facturation : bien vendre son travail »

Vendredi 31 octobre 2025 de 9h à 12h

à l'EDAGO

par Mme Anne-Hélène HAMONIC, Facilaw

PROGRAMME

- Thème 1 : En interne, optimiser l'organisation pour une bonne rentabilité et une expérience client réussie
- Clarifier les objectifs et les priorités du cabinet
 - o Définir la vision, la mission et les valeurs
 - o Identifier les leviers de rentabilité
 - o Aligner l'équipe autour d'une même direction
- Structurer les processus internes
 - o Cartographier les tâches et les responsabilités
 - o Mettre en place des procédures simples et efficaces
 - o Automatiser ce qui peut l'être
- Gérer le temps et la charge mentale
 - o Prioriser les actions à forte valeur ajoutée
 - o Mettre en place un rythme de travail soutenable
 - o Déléguer efficacement
- Améliorer l'expérience client
 - o Fluidifier le parcours client (de la 1^{re} prise de contact à la fin du dossier)
 - o Assurer la réactivité et la qualité perçue
 - o Créer une relation client durable et sereine



Campus de Ker Lann

Contour Antoine de St Exupéry, 35172 BRUZ

02 99 67 46 67

contact@edago.fr

www.edago.fr



- Thème 2 : En externe, bien vendre
- Clarifier son positionnement et ses offres
 - o Identifier sa clientèle cible
 - o Structurer et nommer les offres
 - o Déterminer la valeur et le juste prix
- Développer sa visibilité et sa communication
 - o Définir une stratégie claire et cohérente
 - o Choisir les bons canaux (site, réseaux, partenariats, etc.)
 - o Créer du contenu utile et différenciant
- Maîtriser la vente de ses prestations
 - o Structurer les rendez-vous commerciaux
 - o Savoir parler d'argent et conclure efficacement
 - o Fidéliser et générer la recommandation

