

IUIL

Institut Universitaire
International Luxembourg

Nous soutenons l'économie par l'enrichissement des compétences grâce à nos programmes de formation et nos projets de recherche appliquée proches du terrain.

L'IUIL soutient l'économie luxembourgeoise en développant les compétences sociales et techniques des entreprises au travers de leurs collaborateurs.

Pratiquement, cela se traduit par une écoute et une analyse des besoins en formation dans le but de proposer des solutions concrètes dont la formation continue universitaire, la recherche appliquée en matière de ressources humaines ainsi que la création d'outils pédagogiques.

L'Institut Universitaire International Luxembourg (IUIL) est rattaché au Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Il a été fondé par règlement grand-ducal le 22 avril 1974 et siège aujourd'hui au Château de Munsbach.

i u i l

institut universitaire
international luxembourg

Véronique Acker

veronique.acker@iuil.lu

Tél. : +352 26 15 92 23

Fax : +352 26 15 92 28

31, rue du Parc

L-5374 Munsbach

• FORMATION CONTINUE • RECHERCHE APPLIQUÉE • OUTILS PÉDAGOGIQUES

Gestion d'un cabinet d'avocat

i u i l

Soutenons l'économie.
Enrichissons vos compétences.

www.iuil.lu

Présentation de la formation

Contexte

L'exercice du métier d'avocat requiert, outre de solides compétences juridiques, de nombreuses compétences transversales. Une étude des besoins en formation menée par l'IUIL en 2011 a permis de souligner la nécessité de proposer une formation adaptée aux préoccupations des avocats en matière de gestion d'un cabinet à tous les niveaux (développement des ressources humaines, comptabilité et finances, gestion de la relation client).

L'IUIL proposera dès février 2014 une formation modulable en fonction des besoins de chacun.

Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif de permettre aux avocats qui gèrent leur propre cabinet ou leur propre service d'acquérir les compétences nécessaires en matière de gestion et de management :

- Définir une stratégie d'entreprise ainsi qu'une stratégie marketing
- Accueillir le client, communiquer avec lui et lui offrir un accompagnement personnalisé
- Gérer des demandes et des réclamations
- Interpréter les différents documents comptables et organiser les finances de son cabinet
- Gérer son temps et ses priorités
- Assurer la communication ainsi que la circulation de l'information au sein d'une équipe
- Prévoir et anticiper les besoins du personnel
- Construire sa présentation orale et persuader son interlocuteur
- Maîtriser les techniques de présentation orale

Public cible

Cette formation s'adresse aux avocats gérant leur propre cabinet mais aussi aux personnes occupant des fonctions transversales dans un cabinet.

Certification

Cette formation est agréée par le Barreau. Une heure en présentiel correspond à un point de formation.

Conditions d'accès

Cette formation est ouverte aux avocats gérant leur propre cabinet ou plus généralement occupant des fonctions managériales au sein d'un cabinet d'avocats.

L'admission se fera sur base d'un dossier de candidature composé d'une lettre de motivation et d'un CV.

Détail des sessions

Session 1 : Le marketing appliqué à la profession d'avocat (16h)

Thématique 1: Stratégie et marketing (6h)

- Définir une stratégie d'entreprise
- Définir une stratégie marketing

Thématique 2 : Gestion de la relation client (10h)

- Communication avec le client
- Accueil et accompagnement personnalisé du client
- Gestion des demandes et des réclamations

Prix total : 675,-€

Session 2 : La gestion financière d'une étude (8h)

- Introduction aux documents comptables
- Administration des finances d'un cabinet d'avocat
- Organiser les finances du cabinet
- Le contrôle de gestion
- Gérer une fusion entre une ou plusieurs études

Prix total : 336,-€

Session 3 : Gestion des ressources humaines (14h)

- Gestion du temps et des priorités
- Communiquer au sein d'une équipe
- Animation et conduite d'une équipe
- Gestion des compétences et formation continue

Prix total : 567,-€

Session 4 : Prise de parole en public et gestion du stress (8h)

- Construire sa présentation orale
- Persuader son interlocuteur
- Maîtriser les techniques de présentation orale

Prix total : 336,-€

Session 5 : Gestion des faillites et fusions / acquisitions (8h)

- Le rôle de l'avocat curateur
- Gérer une faillite
- Le rôle de l'avocat-conseiller
- Gérer une fusion/acquisition

Prix total : 336,-€



Droit d'inscription

Le droit d'inscription comprend la participation aux enseignements, les supports didactiques ainsi que le déjeuner et les pauses-café lors des journées de formation.

Le tarif varie en fonction du nombre d'heures en présentiel et e-learning.

Pour une inscription à l'ensemble des sessions, un tarif préférentiel de 2.000,- € sera accordé.