

Découvrir la gestion d'un cabinet (Niveau 1)

Formation conforme au décret n°2015-515 sur la formation professionnelle continue des CPI



PROGRAMME de la formation

1. Définition, cadre et contexte de la gestion de cabinet

- Définition de l'objet de la gestion de cabinet
- Conditions d'une bonne gestion
- Loi d'airain et loi de l'engagement individuel
- Gestion : un savoir, une terminologie, des outils
- Évolutions passées, actuelles et futures
- Forces, faiblesses, opportunités, menaces,
- Processus spécifiques et situations particulières liés à la gestion

2. La relation client, la fidélisation des clients

- Définition, enjeux, professionnalisation, savoir-faire
- Le client : qui, depuis quand, jusqu'à quand ?
- La clientèle : enjeux, valeur, instabilité, risque
- La fidélisation des clients : exigence, méthodes
- La satisfaction des clients
- Segmentation de la clientèle
- Conflits d'intérêt
- Communication client

3. La profession de CPI

- Diversité des statuts et modalités d'exercice : exigences, contraintes
- Déontologie : devoirs et règles
- Déontologie, ADN partagé, une aide plus qu'un frein

4. Les aspects comptables et financiers

- Définitions des concepts essentiels
- Comptes annuels : bilan, compte de résultats
- Trésorerie : importance, moyen d'action
- Outils de prévision et de suivi : budget, tableaux de bord
- Exploitation profitable, cabinet rentable : pourquoi, comment ?
- Exploitation payante, cabinet solvable : pourquoi, comment ?
- Leviers d'action : ressources humaines, gestion de temps

5. Cadre de la relation d'affaires clients

- Contrat client-cabinet : prestations / mandat, formation, rupture
- Conditions générales de vente, devis, provision
- Comprendre, expliquer, défendre et négocier les prix
- Factures de provision ou de prestation : cadre légal, délai
- Modalités d'établissement des factures
- Règlement : délai, suivi, recouvrement des impayés, litiges

Conclusion

Bons réflexes et bonnes pratiques

Formation développée et mise en œuvre par :



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation

Du 10 au 12 juin 2024
Formation à distance

La formation aura eu en ligne comme suit :
 Du lundi 10 au mercredi 12 juin 2024
 De 09h00 à 11h00 et de 14h00 à 16h00

Durée : 12H

OBJECTIFS

- Identifier les évolutions du métier
 - Avoir les bons réflexes pour fidéliser la clientèle
 - Connaître les statuts professionnels
- Comprendre les enjeux financiers

PUBLIC

Conseil en propriété industrielle depuis moins de 2 ans en priorité.

INTERVENANT

Christian DERAMBURE,
 Conseil en propriété industrielle
 Ancien président de la CNCPI

Pédagogie

- Exposés et mise en situation.
 - Dialogue entre l'intervenant et les participants.
- Échanges de bonnes pratiques.