

2009

CATALOGUE DE FORMATION
POUR LES DIRECTIONS JURIDIQUES



IGNE
DI TINCTIF

SE DISTINGUER PAR LES COMPETENCES

Signe Distinctif accompagne les directions juridiques pour développer de nouvelles compétences professionnelles indispensables à l'évolution de la fonction en entreprise.

Nous avons créé un catalogue de formations qui permet aux directions juridiques de favoriser leurs liens spécifiques avec les directions marketing, mais également avec l'ensemble des directions opérationnelles et au sein de leur propre direction, en développant leurs compétences en marketing et en management.



SOMMAIRE

DROIT ET MARKETING : REGARDS CROISES	3
MARKETING INTERNE ET RELATION CLIENT	4
MANAGEMENT ET ORGANISATION	6
NOS EQUIPES ET PARTENAIRES	8
EN SAVOIR PLUS	9

DROIT ET MARKETING : REGARDS CROISES

FAVORISER LES LIENS ENTRE LES DIRECTIONS JURIDIQUE ET MARKETING

Objectifs : Favoriser les échanges entre les directions juridiques et marketing pour renforcer les modes collaboratifs.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; Directeurs Propriété Intellectuelle ; juristes ; Responsables marketing et membre du département marketing et communication.

Contenu : Le matin, les directions marketing et juridiques sont formées séparément. La direction marketing est formée aux réflexes à acquérir en propriété intellectuelle et la direction juridique à la démarche marketing. L'après midi les équipes se retrouvent autour d'un cas pratique alliant enjeux marketing et problématiques de juridiques relevant des droits de propriété intellectuelle. Ce cas pratique a pour objectif de favoriser les échanges et de construire les moyens pour mieux collaborer ensemble par la suite.

MARKETING INTERNE ET RELATION CLIENT

ACCROITRE LA SATISFACTION DE SES CLIENTS INTERNES

Objectifs : Comprendre les moteurs de la satisfaction. Elaborer des plans d'action pour s'assurer d'un bon niveau de satisfaction et fidéliser les directions opérationnelles.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Comment détecter et comprendre les attentes de ses clients internes ? Quelles normes définir en termes de critères de satisfaction et comment les mettre en œuvre ? Comment mesurer la satisfaction ? Quels critères de performance mettre en place pour favoriser la satisfaction ? Nous étudierons la mise en place de cette démarche à l'aide d'outils et d'exemples concrets.

DEVELOPPER LA CULTURE CLIENT AU SEIN DU DEPARTEMENT

Objectifs : Initier une organisation entièrement tournée vers l'écoute du client interne. Favoriser l'appropriation de cette culture client par l'ensemble des équipes juridiques.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Quelle est la vision de la fonction du juriste dans l'entreprise ? Quelle est la place et l'image des clients internes au sein du département ? Comment favoriser l'écoute et la remontée d'informations ? Comment accompagner les clients internes de manière performante à tous les niveaux ? Comment mettre en place une charte au sein de la direction juridique ?

CREER ET DEMONTRER LA VALEUR AJOUTEE

Objectifs : Renforcer la force de proposition du département juridique. Savoir mettre en valeur les apports de la prestation juridique.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Quelle valeur ajoutée créer pour l'entreprise et pour les directions opérationnelles ? Comment rendre facilement accessible la « mémoire » des recommandations du département juridique ? Comment analyser la valeur attendue et perçue ? Quels outils choisir pour démontrer la valeur des prestations intellectuelles. La formation alternera échanges, apports de l'animateur, présentation d'outils et exercices.

REALISER UNE ENQUETE DE SATISFACTION

Objectifs : Mettre en place des enquêtes de satisfaction. Savoir analyser les résultats et les intégrer au management et au marketing de la fonction juridique.

Durée : 1 journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Quels types d'enquêtes de satisfaction choisir ? Quels critères de satisfaction mettre en place ? Comment apprécier les résultats de ou des enquêtes ? Quels plans d'action mettre en œuvre ? Cette formation alternera apports de l'animateur, échanges entre participants et exercices pratiques.

CONCEVOIR ET ANIMER UNE FORMATION

Objectifs : Savoir détecter les besoins des futurs participants et leur capacité à mettre en œuvre ce qu'ils auront étudié. Bâtir des programmes adaptés à chaque public. S'approprier quelques outils simples d'animation.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Comment déterminer les finalités de la formation et les objectifs pédagogiques ? Comment construire un déroulement logique ? Comment faire participer les auditeurs ? Comment gérer la relation avec les plus silencieux et les plus bavards ? Comment favoriser et accueillir les retours sur la formation. Ces questions seront abordées à partir de cas concrets rencontrés en situation de formation.

RENFORCER LA COMMUNICATION DE LA DIRECTION JURIDIQUE DANS L'ENTREPRISE

Objectifs : Donner une plus grande visibilité aux actions menées par la Direction juridique. Choisir les méthodes de communication les plus adaptés à la culture d'entreprise.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Nous analyserons les modes de communication existants pour construire avec le groupe un nouveau plan de communication. Ce module, conçu sous forme de formation – action prend appui sur les situations réelles vécues par les participants pour introduire progressivement des conseils et des outils adaptés à l'entreprise.

MANAGEMENT ET ORGANISATION

DEVELOPPER SES COMPETENCES MANAGERIALES

Objectifs : Renforcer sa capacité à agir en tant que manager. Se connaître en tant que manager et mieux comprendre ses collaborateurs.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Quel manager êtes-vous ? Et en fonction de votre profil, comment gérer les conflits, favoriser la motivation de vos équipes, penser les niveaux de délégation et mettre en place des indicateurs de performance pertinents ? Cette formation alterne apports méthodologiques, exercices et mises en situation.

PREPARER L'ENTRETIEN D'EVALUATION

Objectifs : Comprendre les enjeux de l'entretien d'évaluation. Définir des indicateurs de performance en fonction des objectifs et de la culture de l'entreprise et mener des entretiens constructifs.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques

Contenu : Comment fixer les objectifs individuels et évaluer l'atteinte des objectifs ? Comment mener l'entretien d'évaluation ? Comment gérer les situations difficiles ? Comment faire de l'entretien d'évaluation un outil de management au-delà de la rencontre ponctuelle ? Cette formation alterne apports méthodologiques, exercices et mises en situation.

FAVORISER LA COMPLEMENTARITE DES EQUIPES

Objectifs : Capitaliser sur les différences individuelles pour enrichir le management collectif de l'équipe.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Cette formation est organisée par département ou par équipe de travail pour aider chacun à comprendre ses différences et mieux allouer les ressources en fonction des compétences professionnelles de chacun. Elle est structurée autour d'exercices et d'échanges.

DEVELOPPER LA COMMUNICATION AU SEIN DU DEPARTEMENT

Objectifs : Favoriser la circulation de l'information. Mettre en place des outils de communication pour renforcer la cohésion des équipes et l'adhésion aux objectifs.

Durée : une journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques de directions juridiques de plus de 10 juristes et/ou réparties sur des sites différents.

Contenu : Comment gérer l'information au sein du département ? Comment communiquer avec des équipes « à distance » ? Comment sont analysées les sources de satisfaction et d'insatisfaction de l'équipe ? Quelles informations diffuser ? Comment les diffuser ? Comment faire remonter l'information ? Cette formation alterne présentation d'outils, réflexions et exercices pratiques.

REPENSER SES RELATIONS AVEC LES CABINETS D'AVOCATS

Objectifs : Comprendre comment les directions juridiques recrutent et collaborent avec leurs cabinets d'avocats pour développer de nouveaux modes collaboratifs.

Durée : une demi-journée

Participants : Directeurs et Responsables Juridiques ; juristes

Contenu : Comment les directions juridiques choisissent-elles leurs avocats ? Quelles sont leurs critères d'évaluation ? Quels modes de collaboration privilégient-elles ? Nous analysons les résultats du Panorama 2008 des Attentes de 250 directions juridiques vis-à-vis de leurs cabinets d'avocats et leurs implications, afin de favoriser des relations durables et créatrices de valeur pour l'entreprise.

NOS EQUIPES ET PARTENAIRES



Charlotte Karila Vaillant, Associée gérante & fondatrice

Diplômée de l'EDHEC, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, et d'un DESS de Droit de la Propriété Intellectuelle (Paris XII)

Après une première expérience en marketing dans un important cabinet d'avocats d'affaires puis comme consultante en stratégie, marketing et management auprès de sociétés de services professionnels, Charlotte Karila Vaillant est intervenue comme journaliste pour les publications du Village de la Justice et a fondé *Signe Distinctif* pour informer, former et accompagner l'évolution des Professions Juridiques.



Laëtitia Canezza, Consultante et formatrice

Diplômée de l'EDHEC, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, et d'un DESS en Droit de la Propriété Industrielle (Paris II Panthéon Assas), Laëtitia Canezza a obtenu sa qualification en tant que mandataire européen en marques et dessins et modèles.

Après avoir exercé 5 ans dans un cabinet de conseil en Propriété Industrielle, elle a choisi de se spécialiser notamment dans la protection des droits sur Internet en intégrant l'équipe d'une société spécialisée dans les noms de domaine.

Nous avons développé par ailleurs un réseau de consultants spécialisés sur des aspects spécifiques de nos formations.

Nous organisons également des formations avec nos partenaires



Le Village de la Justice, le réseau des professionnels du Droit

Depuis 12 ans, le Village de la Justice est le premier portail internet de la communauté des professions juridiques. Retrouvez nos conférences et études réalisées avec le Village de la Justice sur www.village-justice.com

EN SAVOIR PLUS

Nous intervenons chaque année avec nos partenaires pour créer et animer des conférences et des formations. Vous pouvez retrouver ces interventions et programmes dans notre rubrique actualité www.signe-distinctif.com

En tant qu'organisme de formation, n° de déclaration d'activité : 11 75 43534 75, nous pouvons également intervenir pour des propositions de formations supplémentaires et très spécifiques. Nous étudions alors les besoins particuliers en formation et proposons un programme dédié à vos enjeux.

Par ailleurs si vous souhaitez bénéficier de précisions, contactez-nous



Signe Distinctif
85, rue Cardinet
75017 Paris
Tel : 01 40 53 09 52
Mail : info@signe-distinctif.com