
PROGRAMME DE FORMATION

Formation « Structurer et valoriser sa proposition de services »

Formation « Les due diligences et la GAP »

du 21 mai 2026

Objectif général :

Permettre aux participants de structurer une offre de services claire, cohérente et différenciante, adaptée à leur marché et à leurs cibles.

Objectifs opérationnels & compétences visées :

- Analyser son positionnement professionnel ;
- Formaliser une proposition de valeur claire ;
- Structurer une offre de services lisible et cohérente ;
- Valoriser ses compétences et se différencier sur son marché ;
- Adapter son discours et son argumentaire commercial.

Public visé :

Avocat
Exerçant principalement en droit des affaires

Pré requis :

Aucun prérequis. Une réflexion sur son activité ou un projet en cours est recommandé.

Contenu :

- Analyse du positionnement et de l'environnement ;
- Identification des compétences et proposition de valeur ;
- Structuration d'une offre de services ;
- Techniques de différenciation ;
- Construction d'un argumentaire efficace.

Durée :

3 heures.

Date :

Le jeudi 21 mai 2026,.

Lieu :

Vendée Parnasse — 23 Rue du Départ 75014 PARIS.

Horaires :

De 9h à 12h.

Méthodes mobilisées :

- Apports méthodologiques
- Exercices pratiques (travail sur son offre)

Évaluations des acquis :

Quiz de validation des connaissances

Moyens & encadrement :

- Formateur expert
- Supports pédagogiques (présentation, fiches pratiques)
- Accompagnement et échanges individualisés

Modalités et délai d'accès

Inscription préalable.
Délai d'accès : jusqu'au jour précédent la formation.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap ; étude individualisée des besoins et aménagements possibles.

Tarif

Le tarif est pris en compte dans le cadre de l'abonnement SOLUTION.
Non membres : 570 euros HT

Contact

Référent pédagogique :	François FAGOT – ffagot@solution.com
Référent administratif :	François FAGOT – ffagot@solution.com
Référent handicap	Noëlle RIVIERE – nriviere@solution.com