

Bulletin d'inscription

Nom			
Prénom			
Cabinet			
Qualité	Avocat	Jeune Avocat	Elève
Adresse mail			

Bulletin à envoyer [jusqu'au jour de la formation](#)
par mail à soucaze-suberbielle@loyve-avocats.com
ou
par fax au 05.62.27.74.28

Formation gratuite : homologuée au titre de la
pratique professionnelle.

Durée de la formation : 2 heures

Lieu : Amphithéâtre de la Maison des avocats
Rue des Fleurs
(31000) TOULOUSE

Invita- tion



Profitez des opportunités de la mutation actuelle du
marché des avocats

Actionnez les principaux leviers de rentabilité d'un
cabinet

Venez rencontrer et échanger avec la candidate ACE
de notre barreau aux élections du CNB

Le lundi
13 novembre 2017
de 18h00 à 20h00

L'ACE est heureuse de vous convier à cette formation.

Organisée et présentée par :

- **Laurent SOUCAZE-SUBERBIELLE**
Avocat - LOYVE AVOCATS
Président du Conseil régional de
l'ACE de TOULOUSE-MIDI PYRENEES

Intervenants

- **Isabelle FRANC-VALLUET**
Avocat- HOPPEN
Candidate aux élections 2017 du CNB
ACE TOULOUSE-MIDI PYRENEES

- **Vladimir IORDANOFF**
Dirigeant – IV CONSEIL

Programme

L'activité d'IV Conseil consiste à aider des libéraux et avocats à piloter leurs cabinets et leurs équipes avec sérénité pour plus de rentabilité et de pérennité.

Après plus de 15 ans à la tête d'équipes en tension dans des grands groupes de services, Vladimir IORDANOFF dirige aujourd'hui IV Conseil, partenaire Toulousain du réseau Rivalis, le spécialiste du pilotage d'entreprise en France.

Il vous propose de partager des méthodes et une approche permettant de valoriser le potentiel de vos cabinets, d'utiliser la souplesse que permet leur taille et de saisir les opportunités d'un marché croissant en pleine mutation.

- 1) **Echanges avec Isabelle FRANC-VALLUET, avocate installée à COLOMIERS, membre de l'ACE TOULOUSE et candidate aux élections du CNB.**



- 2) **IV CONSEIL et RIVALIS.**
- 3) **Conditions pour profiter des opportunités de la mutation actuelle du marché.**
- 4) **Savoir actionner les principaux leviers de rentabilité d'un cabinet :**
 - Comment gérer efficacement et sereinement son temps, celui de ses employés ?
 - Quelle service et quelle image mettre en avant ?
 - Comment vendre ses honoraires au bon prix tout en développant sa clientèle ?
- 5) **Les projets portés par l'ACE en vue des élections du CNB.**