



Modèle d'un plan de carrière

Compétences

Quels sont les domaines pour lesquels vous avez des compétences?

Sources des dossiers – Liste

À l'interne (ex. : avocats, groupes de pratique, ventes croisées) :

À l'externe (ex. : associations industrielles, réseaux de référence, réseaux sociaux, activités bénévoles) :

Objectifs concernant la recherche de nouveaux clients

Décrivez brièvement trois ou quatre objectifs :

Analyse des objectifs

(spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, opportuns)

Quels objectifs sont les plus importants (ex. : dressez une liste, par priorité, des objectifs à long terme et à court terme)?

Quelles ressources sont nécessaires pour atteindre les objectifs (ex. : habiletés, technologies, effectifs, formation continue, ressources financières, mentorat)?

Quels moyens seront utilisés pour atteindre les objectifs (ex. : formation continue, discours/présentations, conférences, articles/publications, réseautage, comités du cabinet)?

Quels sont les critères pour établir si l'objectif a été atteint (cibles/étapes importantes, échéances)?

Montage des dossiers, facturations et revenus

Nombre total d'heures

Facturables

Annuel : _____ Quotidien : _____

Non facturables

Annuel : _____ Quotidien : _____

Revenus annuels projetés : _____

Recherche de nouveaux clients – Établir un profil

Adhésion à des ordres professionnels (courante ou future) :

Organisations communautaires, civiques, politiques ou caritatives (courantes ou futures) susceptibles d'être des clients éventuels ou d'améliorer l'image du cabinet :

Organisations sociales ou récréatives (courantes ou futures) susceptibles d'être des clients éventuels ou d'améliorer l'image du cabinet :

Associations commerciales et industrielles (courantes ou futures) :

Discours ou exposés faits auprès des groupes suivants ou conférences prononcées sur les sujets suivants :

Livres ou articles aux fins de publication :

Recherche de nouveaux clients – Établir des liens

Établir des liens sociaux ou d'affaires avec des clients actuels ou éventuels avec lesquels je n'ai pas communiqué au cours des trois derniers mois :

Des sources de référence existantes ou éventuelles avec lesquelles je n'ai pas communiqué au cours des trois derniers mois :

Entreprendre des activités de promotion auprès de la clientèle existante au cours de l'année à venir :

Ventes croisées avec des groupes de pratique particuliers, tables rondes avec des clients, bulletins d'information, analyse des coûts juridiques, gestion des rapports avec les clients, etc. :

Ciblage des clients éventuels, travaux de recherche et de suivi, vérification juridique, équipes de présentation, etc. :

Recherche de nouveaux clients, demandes de propositions, présentations :

Activités de commercialisation internes (formation/mentorat portant sur la commercialisation, base de données du cabinet, comité de commercialisation, bulletin interne, etc.) :

Formation continue/amélioration des compétences

Cours requis pour augmenter les compétences dans les domaines d'activités actuels, quels seraient les avantages pour le cabinet, les endroits où les cours sont offerts et les coûts approximatifs :

Cours requis pour augmenter les compétences dans les domaines d'activités où vous envisagez de pratiquer, quels seraient les avantages pour le cabinet, les endroits où les cours sont offerts et les coûts approximatifs :

Pouvez-vous participer à la formation des autres au moyen de séminaires internes ou d'un programme formel de mentorat pour former d'autres avocats et parajuristes? Décrivez brièvement votre proposition et quels seraient les avantages pour le cabinet :

Formation dans le domaine des affaires et de l'industrie :

Leadership, rédaction, conférences ou formation en gestion

Groupes de pratique, comités, gestion des connaissances, mentorat ou autres activités au sein du cabinet :

Décrivez le genre de formation qu'il vous faudrait pour améliorer vos compétences techniques, de rédaction, d'allocution ou de gestion, quels seraient les avantages de vos compétences accrues pour vous-même et pour le cabinet, les endroits où cette formation est offerte et le coût approximatif :
