

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION À DESTINATION DES AVOCATS



Public concerné

Avocats

Prérequis

Titularité du CAPA

Niveau de la formation

Actualisation et acquisition des fondamentaux



Durée

2 jours (14 heures)



Lieu

Visio conférence*



Prix

580 € HT / 696 € TTC

25% remise Jeune Avocat



Intervenant

François Lefebvre

Directeur juridique externalisé,

Ancien avocat au barreau de Paris, spécialisé en droit des affaires nationales et internationales

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- Utiliser les techniques de négociation adaptées à ses interlocuteurs,
- Affirmer la contribution de l'avocat dans la négociation,
- Mettre en avant ses atouts,
- Surmonter les situations de blocage.

Méthode d'apprentissage

Une démarche pédagogique pratique, basée sur de nombreux exemples, conseils, cas pratiques et mises en situation

- Grille individuelle de préparation et de conduite de négociation,
- Nombreux outils pratiques pour aider à la préparation et aux différentes phases de la négociation,
- Activités pédagogiques interactives avec un ancien avocat, ayant travaillé auprès d'entreprises dans un contexte national et international

Contenu

- > Séquence 1 : Situation de négociation rencontrées par l'avocat
- > Séquence 2 : Préparer sa négociation
- > Séquence 3 : Se positionner
- > Séquence 4 : Premières minutes : se positionner
- > Séquence 5 : Communiquer efficacement tout au long de la négociation
- > Séquence 6 : Dernières minutes : finaliser

Formation accessible à toute personne en situation de handicap.

Prise en charge OPCA & FIFPL possible. Formation déductible au titre de votre formation professionnelle continue.

La tenue de la présente formation sera conditionnée à un minimum de 8 participants, et un maximum de 15 participants par session.

*Veuillez vous munir d'une tablette ou d'un ordinateur connecté à internet

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION À DESTINATION DES AVOCATS

L'INTERVENANT

François Lefebvre

Directeur juridique externalisé, ancien avocat en droit des affaires nationales et internationales

François Lefebvre est un ancien avocat inscrit au Barreau de Paris, doublement diplômé d'un MBA International de l'EM Lyon.

Avocat en droit des affaires, mais surtout juriste d'affaires nationales et internationales, il a collaboré au sein de grandes directions juridiques, not. Canal+.

Depuis de nombreuses années, il officie en France et à l'étranger, en tant que directeur juridique externalisé, grâce à son expertise et sa connaissance des entreprises et de leurs enjeux.

Réal passionné de transmission, il est également formateur depuis une dizaine d'années. A son actif, de nombreuses thématiques telles que techniques de négociations à destination des avocats, contrats de vente à l'international à destination des acheteurs, l'entreprise et sa pratique juridique à l'international, droit du design...

Parfaitement à l'aise grâce à ses multiples expériences, il s'adresse à tous types de publics, intra et extra entreprises, en français et en anglais.

François Lefebvre transmettra ses connaissances et son savoir grâce à des méthodes pédagogiques tournées vers l'opérationnel :

- nombreux exemples,
- conseils,
- cas pratiques
- mises en situation
- outils pratiques
- activités pédagogiques interactives

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION À DESTINATION DES AVOCATS

Inscription

Inscription effective après :

- validation des prérequis
- réception de la convention signée
- paiement du prix de la formation

Inscription requise 5 jours ouvrés avant formation.

Support pédagogique

- Activités pédagogiques
- Mise en situation
- Cas pratiques
- Documents et Grilles pratiques

Contrôle des connaissances et évaluation des acquis

- Questions
- Echanges en cours de formation
- QCM en fin de formation

Attestation de fin de formation

Après contrôle de présence et émargement, le participant recevra :

- Attestation de fin de formation
- Attestation FIF-PL (le cas échéant)

Organisme de formation certifié Qualiopi

- Gage de confiance et qualité
- prise en charge possible (FIF-PL/OPCO)

Annulation

- 5 jours ouvrés avant formation
- à défaut, toutes sommes versées restent dues

Déroulé de la formation

Jour 1

9h Accueil des participants par le référent pédagogique (Juri'Learn)
Présentation de la formation et du formateur

Prise de parole du formateur, début de la formation.

"Tour de table" des participants, interrogation sur les attentes et besoins.

Séquence 1 : Situation de négociation rencontrées par le juriste

10 mn Pause

Séquence 2 : Autodiagnostic : quel type de négociateur êtes-vous ?

12H30 Pause déjeuner

13h30 **Séquence 3 : Préparer sa négociation**

17h00 "Tour de table" de fin de journée

Jour 2

9h Prise de parole du formateur, début de la formation.

"Tour de table" des participants, interrogation sur les attentes et besoins.

Séquence 4 : Premières minutes : se positionner

10 mn Pause

Séquence 5 : Communiquer efficacement tout au long de la négociation

12H30 Pause déjeuner

13h30 **Séquence 6 : Dernières minutes : finaliser**

15 mn "Tour de table" des participants pour évaluer la satisfaction
Clôture de la formation

Durée totale de la formation : 2 jours