PROGRAMME DE FORMATION · ÉCOLES D'AVOCATS · FORMATION INITIALE

Négocier autrement

La négociation raisonnée pour les futurs avocats

Une journée pour faire de la négociation une compétence d'avocat à part entière. Conçue pour l'EDARA (école des avocats Rhône-Alpes), elle s'intègre au programme de formation initiale des écoles d'avocats : les élèves y découvrent la négociation raisonnée, apprennent à préparer une négociation avec la méthode DBS et la pratiquent en situation.

Durée	7 heures (une journée)
Format	Intra, en présentiel dans l'école ou à Lyon (74 rue Ney)
Public	Élèves avocats en formation initiale ; jeunes avocats (formation continue d'un barreau)
Effectif	Promotions d'une centaine d'élèves avocats, organisées en groupes avec l'école
Prérequis	Aucun
Niveau	Débutant
Tarif	Sur devis (prix net, NEUROPULSE exonérée de TVA)

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Distinguer compromis, rapport de force, manipulation et négociation sur intérêts, et situer sa propre pratique.
2. Appliquer les principes de la négociation raisonnée (Fisher et Ury) : positions et intérêts, options mutuellement bénéfiques, critères objectifs, MESORE.
3. Arbitrer entre coopération et compétition selon l'objectif, l'interlocuteur et la relation.
4. Préparer une négociation avec la méthode DBS : diagnostic, buts, stratégies.
5. Conduire une négociation en situation et en analyser le déroulé à l'aide de critères objectifs.

Programme

1. Négocier : de quoi parle-t-on ?

- Compromis, rapport de force, manipulation, négociation sur intérêts : effets sur la relation et sur la durabilité de l'accord.
- La négociation comme processus de décision conjoint, qui suppose de reconnaître l'autre comme légitime.

2. La négociation raisonnée (Harvard)

- Positions et intérêts. Inventer des options mutuellement bénéfiques. Utiliser des critères objectifs.
- Connaître sa MESORE pour négocier sans subir. « Dur avec le problème, doux avec les personnes. »

3. Compétition et coopération

- Partager le gâteau ou l'agrandir : exercice en sous-groupes.
- Quand protéger ses seuls intérêts, quand créer de la valeur commune.

4. Préparer une négociation : la méthode DBS

- **Diagnostic** : acteurs (directs, indirects, quasi-négociateurs), contexte relationnel, substantiel et processuel, intérêts et valeurs, MESORE de chacun, y compris la MESORE judiciaire du client (chances, délais, coûts).
- **Buts** : coopération, compétition ou but autocentré ; objectifs minimum, satisfaisant et point d'ancrage.
- **Stratégies** : le qui (relation), le quoi (intérêts, arguments, informations à dévoiler), le comment (négociation, médiation, procédure participative, agenda) et le temps.

5. Mise en situation et débriefing

- Préparation d’un cas en binôme avec la grille DBS, négociation entre les parties.
- Débriefing collectif guidé par la méthode.

6. Synthèse et passage à l’action

- Ce que chacun retient pour sa pratique ; ressources pour aller plus loin (Boîte à outils Neuropulse).

Modalités pédagogiques

Pédagogie active : apports courts, exercices en sous-groupes, jeu de rôle, débriefing collectif. Support remis aux participants.

Modalités d'évaluation

- Positionnement en début de formation (questionnaire sur les représentations de la négociation).
- Évaluation des acquis : grille d'observation de la mise en situation et quiz final.
- Questionnaire de satisfaction à chaud ; évaluation à froid à 3 mois.
- Attestation de fin de formation.

Intervenante

Sylsie Albertelli, avocate au barreau de Lyon, médiatrice, formatrice en négociation et en modes amiables de résolution des différends. Conceptrice de « Négocier autrement » pour l'EDARA, intervenante au DU MARD de l'Université Savoie Mont Blanc et à EMLYON Business School.

Accessibilité et contact

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : aménagements étudiés à la demande avec la référente handicap, Sylsie Albertelli. Délai d’accès : selon le calendrier de l’école.

Devis et organisation : neuropulse@avocatpulse.fr · 09 77 71 66 02 · neuropulse-formation.fr