

legal family

227 avenue Charles de Gaulle — 69160 TASSIN | SIRET : 920 608 718 00010

NDA : 84692106469

Reprendre le contrôle : PNL et approche paradoxale au service de votre cabinet

FORMATRICE

Maître Marie-Claire Di Dia

Avocate en droit des affaires, Cabinet Di Dia — Arcachon

Site internet : <https://www.avocat-didia.fr/>

DURÉE

3 heures

OBJECTIFS

Acquérir des outils concrets issus de l'approche systémique et de la PNL pour accompagner vos clients autrement, mieux gérer vos dossiers et piloter votre cabinet avec intention.

DESCRIPTION DÉTAILLÉE DU PARCOURS

Module 1 – Les origines de l'approche systémique

Découvrir les fondements du modèle Palo Alto, né dans les années 50 avec Gregory Bateson et le Mental Research Institute.

Comprendre comment cette science de la communication s'est exportée dans le monde du travail, du management et du juridique.

Module 2 – Les principes de l'approche systémique

Comprendre les trois piliers : cybernétique, homéostasie et théorie des systèmes, ainsi que le constructivisme.

Saisir pourquoi chaque individu perçoit la réalité à travers sa propre carte du monde et ce que cela change dans la relation client et la négociation.

Module 3 – Le processus systémique

Appliquer la grille stratégique en 8 étapes : identifier la vision du monde du client, définir le problème réel, analyser les tentatives dysfonctionnelles.

Opérer le virage à 180° et mettre en pratique sur des cas concrets issus du cabinet.

Module 4 – Les origines de la PNL

Découvrir la Programmation Neuro-Linguistique, ses fondateurs et ses liens directs avec l'approche paradoxale.

legal family

Comprendre le concept de modélisation et pourquoi le langage intérieur est le premier levier de transformation.

Module 5 – Les principes de la PNL

Intégrer les postulats fondamentaux : perception filtrée de la réalité, rôle de l'état interne dans les résultats, pouvoir du focus.
Apprendre à modifier son narratif interne pour agir avec impact et changement d'identité.

Module 6 – Le processus PNL

Mettre en œuvre la méthode en trois étapes : définir un objectif précis et chiffré (le quoi), identifier la motivation profonde (le pourquoi).
Passer à l'action massive et structurée (le comment). Application directe au pilotage du cabinet et à la gestion de dossier client.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Vidéos pédagogiques animées par une avocate praticienne.
Études de cas réels inspirées de situations de cabinet.
Quiz de validation des connaissances.
Mises en pratique et exercices applicables au quotidien professionnel.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Avocats