

# Appel à Projet

FICHE PROJET AAP FIFPL 2025

22 Mai 2025

Formateur : Sylsie ALBERTELLI

 Intitulé du projet :

**Négociation familiale : méthode, posture et outils  
pour les avocats en droit de la famille**

 Porteur du projet :

**NEUROPULSE**

Organisme de formation certifié Qualiopi

Dirigeante : Me Sylsie Albertelli, avocate, médiatrice et formatrice

SIRET : 979 029 667 00016

DA : 84692191969

Mail : [contact@avocatpulse.fr](mailto:contact@avocatpulse.fr)

 Objectifs du projet :

- Identifier les mécanismes relationnels dans les conflits familiaux
- Situer la négociation parmi les outils amiables utilisables en droit de la

famille

- Appliquer une méthode structurée de conduite de négociation (DBS)
- Repérer les blocages internes (croyances, émotions) et externes (cadre, posture)
- Conduire une négociation éthique avec une posture professionnelle adaptée

### **Format pédagogique :**

- Formation en présentiel ou classe virtuelle synchrone
- Apports, jeux de rôle, analyse de pratiques, co-construction de référentiels

### **Contenu de la formation (extrait) :**

- Diagnostic des habitudes de négociation (test + mise en situation)
- Compétences clés du négociateur familial
- Premiers entretiens clients : structuration et posture
- Mise en œuvre de la méthode DBS sur un cas simulé
- Analyse des blocages et construction d'outils
- QCM de validation + autoévaluation finale

### **Durée et modalités**

Durée : 14 heures (2 jours)

Public : Avocats en droit de la famille / patrimoine

Modalité : Présentiel ou distanciel synchrone

Accessibilité : référente handicap identifiée, adaptation sur demande

### **Adéquation avec les thèmes de l'AAP 2025**

- J02-014 : Droit de la famille

Formation centrée sur les techniques de négociation spécifiques au traitement des conflits familiaux, en lien direct avec la pratique de l'avocat de famille.

### **Impacts attendus :**

- Capacité à analyser une situation de conflit familial avec méthode

- Amélioration de la posture professionnelle et éthique de l'avocat
- Maîtrise de la méthode DBS (diagnostic, buts, stratégies)
- Renforcement de la capacité à accompagner un processus amiable

#### **Public cible :**

Avocats en exercice ou collaborateurs en droit de la famille, juristes, praticiens des modes amiables

#### **Diffusion :**

- Communication ciblée via les barreaux, réseaux spécialisés en droit de la famille et LinkedIn
- Plateforme d'inscription : Digiforma

## Programme de formation

### **Intitulé de la formation**

Négociation familiale

*Méthode, posture et outils pour les avocats en droit de la famille*

#### **Public visé**

- Avocats exerçant en droit de la famille et du patrimoine
- Juristes et collaborateurs de cabinet spécialisés
- Professionnels ayant une première sensibilisation aux modes amiables

#### **Prérequis**

- Être avocat ou juriste intervenant en droit de la famille

- Avoir une première sensibilisation aux modes amiables (formation ou pratique)
- Disposer d'une expérience minimale de la relation client en contexte conflictuel

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les mécanismes relationnels dans les conflits familiaux
- Situer la négociation parmi les outils amiables du droit de la famille
- Appliquer la méthode DBS (Diagnostic – Buts – Stratégies)
- Repérer les blocages internes et externes
- Conduire une négociation éthique avec méthode et posture professionnelle

## Programme détaillé

### **Jour 1 – Posture et stratégie du négociateur**

- Diagnostic des habitudes de négociation (questionnaire + mise en situation)
- Compétences clés du négociateur familial
- Premier entretien client : structuration d'une approche négociée
- Apport sur la méthode DBS
- Étude de cas en droit de la famille
- Débriefing collectif

### **Jour 2 – Mise en pratique et gestion des blocages**

- Mise en œuvre complète de la méthode DBS sur un dossier simulé
- Jeux de rôles : négociation et issue
- Blocages internes (émotions, croyances) et externes (cadre, posture)
- Construction collective d'un référentiel de bonnes pratiques
- Évaluation finale : QCM + débrief simulation

## **Méthodes pédagogiques**

- Pédagogie interactive et coopérative
- Travaux de groupe, jeux de rôles, analyse de cas
- Supports illustrés (cartes mentales, livret numérique)

## **Évaluation**

- QCM de validation
- Grille d'observation des jeux de rôles
- Questionnaire de satisfaction

## **Ressources pédagogiques**

- Livret pédagogique numérique
- Cartes mentales, visuels synthétiques
- Cas pratiques issus de situations réelles
- Grille d'analyse pour simulation
- QCM final et autoévaluation
- Espace numérique partagé (Drive sécurisé ou plateforme)

## **Moyens pédagogiques et techniques**

- Salle équipée ou plateforme visio
- Support numérique fourni à chaque participant
- Animation par un formateur expert en droit et négociation
- Accès à un espace de ressources en ligne

## **Suivi de l'exécution et évaluation des résultats**

- Feuille d'émargement ou suivi connexion
- Attestation de présence
- QCM final et grille d'analyse de simulation
- Autoévaluation des compétences (amont / aval)

- Questionnaire de satisfaction à chaud

## **Résultats attendus**

- Capacité à analyser une situation de conflit familial
- Posture professionnelle éthique dans la négociation
- Maîtrise de la méthode DBS
- Capacité à identifier les blocages
- Conduite d'un entretien structuré de négociation

## **Indicateurs de résultats (objectifs)**

- Satisfaction globale :  $\geq 90$  %
- Réussite QCM final :  $\geq 95$  %
- Validation simulation :  $\geq 90$  %
- Recommandation (NPS) :  $\geq 8/10$
- Retours questionnaires :  $\geq 80$  %

## **Accessibilité**

- Référente handicap identifiée
- Adaptation pédagogique sur demande
- Vérification de l'accessibilité des lieux et outils numériques
- Contact pour besoins spécifiques : [contact@avocatpulse.fr](mailto:contact@avocatpulse.fr)

## **Tarif :**

Montant net de TVA : 960€ TTC (exonéré article 261-4-4° du CGI si applicable)

Ce tarif inclut : animation, support pédagogique, livret de suivi, évaluation finale.

## **Conditions :**

- Formation éligible au financement FIFPL sous réserve de validation
- Convention de formation transmise à l'inscription



Téléphone : 09 77 71 66 02  
Adresse : 74 rue Ney 69006  
Lyon - France

Email: [contact@avocatpulse.fr](mailto:contact@avocatpulse.fr)  
Website: [www.avocatpulse.fr](http://www.avocatpulse.fr)



- Délais d'annulation : 7 jours ouvrés avant le début sans frais