

Informations pratiques

Lieu : en session Zoom

Prix : 490 € HTVA pour chacun des modules 1 et 2

890 € HTVA pour l'inscription simultanée aux deux modules

245 € HTVA pour chaque jour du module 3

Réduction de 20% pour les avocats stagiaires

Le module 1 constitue un prérequis aux modules 2 et 3.

Paiement au compte B JUST
BE32 1431 0186 9202

Avec en communication : « nom/prénom séminaire B JUST + n° module »

Inscriptions : contact@b-just.com

Tél. : +32/61 21 89 11

Seul le paiement du prix vaut inscription

Attention : pour assurer la qualité des échanges, le nombre de places est limité.

FORMATION PROPOSEE PAR

B JUST srl - BCE 862 535 084

Rue Claude de Humyns 44

B-6600 BASTOGNE



www.b-just.com

Formateurs

Catherine BURTON – B JUST

Avocate, médiatrice agréée en matières familiales, sociales, civiles et commerciales et avocate agréée en droit collaboratif

Damien DILLENBOURG – B JUST

Avocat, ancien magistrat et chef de corps, formé au Coaching professionnel

Guy SCHMIT – peoplematter.lu

Coach professionnel, formateur, ancien consultant international en matières pénitentiaires et de sécurité

Tous trois ont suivi une European Master Class du PeterKoenigSystem®

Ils aiment partager cet enseignement qui les a amenés à davantage de conscience, de paix et d'épanouissement dans leur métier et dans leurs relations avec leurs clients... avec ET sans argent !

Le PKS® forme la base de la formation proposée. Catherine BURTON a spécifiquement développé la mise en œuvre de cette méthode dans le cadre de la pratique d'avocate et de médiatrice.

Catherine et Damien sont membres du réseau « Legal Changemakers »

Ressourcez votre pratique - avec et sans argent

Relation à l'argent & Principes Source

Séminaire à l'attention des avocats et médiateurs

Comprendre le sens des conflits financiers

Lever les blocages

Poser des choix conscients

Déterminer votre stratégie de résolution du conflit

Créer des partenariats durables

Valoriser vos prestations

Une formation en trois étapes pour (re)créer votre métier à votre image

Module 1 – 19&20/03/2021

Relation à l'argent

Explorez votre relation à l'argent pour mieux la vivre et découvrir votre talent unique

« POUR MOI, L'ARGENT C'EST...»

Identifier ce qui se joue pour vous et vos clients lorsqu'il est question d'argent dans une situation de vie.

Résoudre les conflits, avec et sans argent.

Notre relation à l'argent, comme celle de nos clients, détermine inconsciemment de nombreuses décisions.

En prenant conscience de cette relation, vous êtes amenés à poser des choix conscients et libérateurs dans toute situation impliquant de l'argent.

A l'aide d'une méthode simple et rapide, vous identifiez le rôle que vous conférez inconsciemment à l'argent.

Une fois clarifiée cette relation, nous verrons comment utiliser cette méthode pour mieux identifier les besoins de vos clients et adapter votre stratégie de résolution du conflit.

Module 2 – 23&24/04/2021

Principes Source

Explorez l'essence de votre engagement et construisez le métier que vous aimez

« POUR MOI, ETRE
AVOCAT/MEDIATEUR C'EST...»

Vous recentrer sur ce qui vous fait vibrer dans votre métier et vous y consacrer pleinement.

Pratiquer votre métier comme vous le décidez et avec qui vous choisissez.

De nombreux avocats et médiateurs s'interrogent sur le sens de leur pratique.

Pourtant l'enthousiasme des débuts reposait sur un besoin fondamental qui a résonné dans le monde.

Grâce aux principes « Source », vous identifiez votre besoin fondamental et comprenez comment il peut vous faire vivre votre métier tout en nourrissant ce qui compte pour vous.

Se centrer sur sa source, c'est aussi attirer des partenaires (confrères ou autres professionnels) et des clients qui partagent ce même besoin.

Module 3 – 18/06&15/10/2021

Suivi et ancrage

Ancrez vos nouvelles compétences et partagez votre expérience

« MES CLIENTS ET MOI NOUS
ENRICHISSEONS, AVEC ET SANS ARGENT»

Mettre en œuvre de nouvelles compétences sur le long terme.

Une fois identifié votre talent unique, vous pouvez le mettre en œuvre à votre profit et au service de vos clients.

Mais nos anciens schémas de fonctionnement tendent à refaire surface et il peut être tentant de s'y réfugier. En prendre conscience et clarifier votre vision constitue un exercice régulier.

C'est pourquoi nous vous proposons de nous retrouver après trois et six mois pour affiner et renforcer l'ancrage dans notre pratique idéale.

Les échanges en groupe vous donneront aussi l'occasion de partager des situations concrètes et de clarifier la stratégie de résolution de conflit la plus appropriée.