Gérer son stress et ses émotions en audience et en cabinet

Formation continue des avocats · 7 heures · Pau, Bayonne, en cabinet ou en visio

Garder la tête froide quand tout le monde compte sur vous

L'audience qui commence avec deux heures de retard. Le client qui pleure dans votre bureau, puis qui vous appelle en colère le soir même. Le confrère agressif. Le dossier qui tombe un vendredi à 18 h. Vous gérez la pression des autres toute la journée, et la vôtre s'accumule.

Cette journée vous donne des outils simples, éprouvés et discrets, pour faire redescendre la tension *avant*, *pendant* et *après* l'audience, et pour tenir dans la durée. Rien de théorique : on part de vos situations réelles et on s'entraîne.

En bref

Durée	7 heures : 1 journée, ou 2 demi-journées en visio
Horaires	9 h – 12 h 30 et 14 h – 17 h 30
Lieu	Pau-Lescar ou Bayonne en inter ; dans votre cabinet ou votre barreau en intra ; visio possible
Public	Avocats et avocates, quel que soit le mode d'exercice et l'ancienneté ; collaborateurs et juristes de cabinet
Prérequis	Aucun
Groupe	6 à 12 participants
Tarif	Inter : 390 € HT par participant (déjeuner non inclus) Intra cabinet ou barreau : 1 600 € HT la journée, jusqu'à 12 participants (hors frais de déplacement au-delà de 50 km de Pau)
Attestation	Attestation de présence et de fin de formation, à joindre à votre déclaration de formation continue

Ce que vous saurez faire en sortant

- Repérer vos signaux de tension avant qu'ils ne débordent, et choisir le bon outil au bon moment ;
- Faire redescendre le stress en 2 minutes avant d'entrer en salle d'audience, sans que personne ne s'en aperçoive ;
- Garder vos moyens face à une interruption, une remarque désobligeante ou un imprévu ;
- Accueillir l'émotion d'un client (colère, détresse, insistance) sans vous laisser envahir, et poser un cadre ;
- Récupérer après une journée difficile et construire votre propre routine anti-épuisement.

Programme de la journée

Matin – Le stress en audience

- **9 h – Vos situations** : tour de table, chacun apporte deux situations qui lui « coûtent » ; questionnaire de positionnement.

- **Comprendre ce qui se passe** : la réaction de stress en clair, pourquoi on perd ses moyens à l'oral, pourquoi le cerveau « surchauffe » après une audience.
- **Les outils express** : respiration régulée, ancrage corporel, recentrage de l'attention ; entraînement en situation.
- **Mise en situation 1** : l'entrée en salle et les premières minutes de plaidoirie sous pression, avec interruption ; retours personnalisés.

Après-midi – Les clients, la charge et la durée

- **14 h – Le client en émotion** : accueillir, reformuler, recadrer ; les phrases qui apaisent et celles qui relancent le conflit.
- **Mise en situation 2** : le client en colère au téléphone, le client en détresse au rendez-vous.
- **Poser des limites** : disponibilité, honoraires, délais ; dire non sans abîmer la relation.
- **Tenir dans la durée** : repérer ses signaux d'alerte, récupérer après une séquence intense, organiser ses « sas » dans la semaine.
- **17 h – Votre plan personnel** : chacun repart avec trois outils choisis et une routine écrite ; questionnaire de fin de formation.

Ce que cette formation n'est pas

Nous ne touchons ni au droit ni à la technique de plaidoirie : c'est votre métier. Nous travaillons ce qui se passe autour – votre présence, votre stress, votre énergie et la relation avec vos clients. Ce n'est pas non plus un groupe de parole : on s'entraîne, avec bienveillance et confidentialité.

Méthodes pédagogiques

- Apports courts et concrets (20 % du temps), entraînement et mises en situation (80 %) ;
- Cas apportés par les participants, traités en toute confidentialité ;
- Retours individualisés du formateur ;
- Livret remis à chaque participant : outils, fiches réflexes, plan personnel.

Évaluation

- Questionnaire de positionnement en début de formation ;
- Mises en situation observées avec retours du formateur ;
- Questionnaire d'évaluation des acquis et de satisfaction en fin de formation ;
- Questionnaire de suivi à 3 mois.

Votre formateur

Dominik Hansen, ingénieur de formation, a dirigé des ateliers et des projets pendant 13 ans avant de se consacrer à la formation d'adultes et à l'accompagnement de professionnels depuis plus de 10 ans, notamment sur la gestion du stress et des émotions. En savoir plus.

Financement

Avocats libéraux : prise en charge possible par le FIF-PL selon vos droits. Collaborateurs salariés : financement par le cabinet. Hansen Institute est certifié Qualiopi. Voir les financements.

Inscription et délais d'accès

Inter : inscription par e-mail ou téléphone, au plus tard 15 jours avant la session, dans la limite des places. Intra : comptez 4 à 6 semaines entre notre premier échange et la formation. Une convention ou un contrat de formation vous est envoyé avant le démarrage.

Accessibilité

Une situation de handicap ? Notre référent handicap, Dominik Hansen, étudie avec vous les adaptations possibles avant la formation (rythme, supports, accès aux locaux). Contact : 07 82 11 22 85 ou hansenformation@gmail.com.

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation : les indicateurs (nombre de participants, satisfaction) seront publiés ici après la première session. Pour l'ensemble de nos formations depuis 2016 : plus de 1 000 personnes formées, satisfaction moyenne de 9,7/10.

Questions fréquentes

Les heures comptent-elles pour mon obligation de formation continue ?
Vous recevez une attestation de présence et de fin de formation à joindre à votre déclaration. La formation porte sur des compétences directement liées à l'exercice de la profession (gestion de l'audience, relation client, prévention de l'épuisement). En cas de doute sur la prise en compte, rapprochez-vous de votre Ordre : nous vous fournissons le programme détaillé.

Faut-il parler de soi devant les autres ?
Non. Vous choisissez ce que vous partagez. Les mises en situation portent sur des scènes professionnelles, pas sur votre vie personnelle. Tout ce qui est dit reste dans la salle.

Peut-on organiser la formation pour tout notre cabinet ?
Oui, en intra, dans vos locaux ou chez nous, avec un programme ajusté à vos contentieux et à votre organisation.

Contact et inscription : 07 82 11 22 85 · hansenformation@gmail.com · hansen-institute.com
Hansen Institute, SAS au capital de 3 000 € · Siège : 6 allée de la Maïsoeta, 64230 Uzein · SIRET 830 549 465 00011 · Déclaration d'activité n° 75 64 04937 64 (ne vaut pas agrément de l'État) · Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.