

TÉMOIGNAGES D'APPRÉCIATION

Sur la formation Négociier avec les gens difficiles
donnée par Céline Vallières, avocate, médiatrice

« Il s'agit d'une présentation très originale et pertinente qui vous aidera à appréhender certaines situations de négociations difficiles. Bien qu'ayant suivi déjà beaucoup de formations en médiation, arbitrage et négociation, et malgré que j'aie agi comme négociateur pendant trente ans, j'ai appris plusieurs stratégies et techniques très utiles qui peuvent s'appliquer dans votre pratique quotidienne. »

Me Pierre Gagnon, Bâtonnier du Québec et de Québec, automne 2009

« Je vous remercie pour votre professionnalisme et votre dynamisme lors des deux journées de formation tenues à nos bureaux. »

Me Dominique Vien pour la formation de 26 avocats de tous les domaines
Jolicoeur, Lacasse avocats à Québec, janvier et février 2010

« Il est impossible de négocier avec les gens difficiles, à moins de les écouter attentivement pour découvrir, à travers leur monologue, parfois haineux, grossier, prétentieux ou arrogant, un point d'ancrage (un mot ou une phrase) à partir duquel on pourra s'accrocher pour lancer un dialogue courtois et productif qui permettra de dénouer ce qui apparaissait au départ comme une impasse. Voilà ce que vous m'avez appris le 20 mars 2010.

Je retiens aussi que si tous les gens avaient la chance de suivre votre formation, ils découvrirait qu'il n'y a aucun problème, dispute ou différend, auquel nous sommes régulièrement confrontés, qui serait insoluble. Comme dirait mon ami Raymond Lévesque : « *Ce serait la paix sur la terre* ». Bravo et merci! »

Me Guy Bertrand, 20 mars 2010

« J'ai assisté au cours de Me Vallières et malgré mon expérience de plus de 25 ans dans le domaine des relations de travail, j'ai trouvé cette formation intéressante et instructive. La matière est bien structurée et présentée. Je recommande ce cours à toute personne qui interagit avec d'autres personnes dans le cadre de relations professionnelles. »

Me Nicolas Cliche, CRI et arbitre de grief, automne 2009

« Les exigences du Barreau relativement à la formation continue obligatoire, nous amènent à faire des choix d'activités pas toujours heureux parmi celles proposées. En voilà une qui a le mérite non seulement d'être utile, mais pratique et actuelle. Négocier avec des gens difficiles représente une situation que je côtoie de façon très régulière dans ma pratique de droit des affaires.

Cette formation m'a habilement redirigée vers les éléments importants à ne pas perdre de vue lorsque confronté à situation difficile. Apprendre à gérer ses émotions et ceux de l'autre, pour ensuite pouvoir bien analyser la problématique, sont des facteurs que Me Vallières a su bien cerner et définir, à mon très grand

profit. Merci, et souhaitons-nous que le Barreau reçoive des projets d'activités tout aussi enrichissants que celle-ci. »

Me Jocelyn Morency, fév. 2010

« J'ai participé à cette formation le 12 juin 2009. Ce sujet s'adresse à tous les avocats, peu importe le domaine du droit dans lequel nous pratiquons, car il y a des gens difficiles dans toutes les couches de la société. »

Me Herman Bédard, criminaliste

« Je voulais prendre la peine de vous remercier pour la belle journée que j'ai passée. Intéressant, pas trop théorique, drôle, pratique... Ne changez rien. Vous êtes parfaite comme ça et surtout vous faites une comédienne formidable !

À mon retour du cours j'ai été arrêté par la police pour un feu rouge discutable. Fort de mon cours, j'ai négocié. Résultat: il m'a donné une jaune et pas de point pour 95\$ au lieu de 150\$. C'est un début ! Encore merci ! »

Philippe Caron, LL.b, conseiller en sécurité financière, mai 2010

Cette formation a été donnée sur une formule de trois heures :

- * Association des avocats familialistes de Québec, mai 2008
- * Commission des normes du travail à Québec, Colloque de la Direction générale des affaires juridiques, mai 2009
- * Congrès des avocats de régions, Rimouski, septembre 2010