

SAVOIR REDIGER POUR LES CLIENTS ET POUR LA PRESSE

Valeur ajoutée	Dans la relation client, et pour la presse, la maîtrise du français est un prérequis incontournable. C'est un gage de qualité, et une nécessité pour communiquer efficacement.
Objectifs	Connaître les règles de la presse : un article n'est pas une plaidoirie. Apprendre à structurer ses idées, à rédiger clairement, pour se faire comprendre, en adaptant la forme au fond. Connaître les règles de la syntaxe.
Durée	1 journée (7h)
Public	Cette formation est destinée aux avocats et juristes qui ont une réelle valeur professionnelle mais qui ne maîtrisent pas les techniques de rédaction « non juridiques » et qui ne connaissent pas les règles de la presse.
Effectif	Groupe de 6 à 12 personnes
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Structuration des idées – identification des messages clés – objectifs • Construction de la phrase • Le style et le vocabulaire à adopter selon l'objectif du document • Savoir se détacher de la logique juridique pour intégrer la logique du client et du non-juriste • Les techniques de rédaction : structuration du contenu, phrases courtes, ponctuation, etc. • La syntaxe • L'articulation des idées • QCM de validation
Pédagogie	<ul style="list-style-type: none"> • Exercices pratiques de rédaction sur des cas réels de cabinets • Remise de tableaux synthétiques et mémentos <p>La formation est essentiellement constituée de cas pratiques. Les participants devront rédiger des articles et des notes, que nous améliorerons en groupe. Ils devront travailler directement sur ordinateur. Nous leur fournirons, à l'issue de la formation, les exemples d'articles et de notes construits durant la journée.</p>
Prérequis	Aucun. Venir avec son ordinateur portable
Formateur	Nicole Coiffard
Tarif	1600 €HT. Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne. 15 € HT de photocopies par participant.