

J1

AFPDC FORMATION 2022 - J1 : 09h-13h /14h-18h00
LE DROIT COLLABORATIF ET LES OUTILS DE COMMUNICATION

| | | |
|--------------|--------------|---|
| 09h00 | 25 mn | Accueil des participants : Tour de table : présentation des participants et des intervenants - Animation |
| 09h25 | 10 mn | Présentation du cadre de la formation (rappel des règles de confidentialité, de temps...) et du programme des 4 jours Piliers, étapes, outils de communication et négociation raisonnée. |
| 09h35 | 15 mn | Présentation du droit collaboratif - Stuart Webb : l'historique – Plus qu'un outil, un changement d'état d'esprit – La place du DC dans les MARD – Les 3 raisons du dysfonctionnement de plus de 50% des accords |
| 09h50 | | LE CONTRAT DE DROIT COLLABORATIF |
| | 10 mn | Un contrat synallagmatique – l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 |
| | | Les 5 principes fondamentaux du droit collaboratif = Les 5 clauses obligatoires du contrat |
| | 5 mn | ⇒ Travail en équipe / intervention de tiers si nécessaire |
| | 5 mn | ⇒ Confidentialité renforcée |
| | 5 mn | ⇒ Transparence |
| | 5 mn | ⇒ Retrait des avocats en cas de non-respect des engagements contractuels ou d'échec |
| | 5 mn | ⇒ Pas de recours au juge contentieux |
| 10h25 | 15 mn | PAUSE |
| 10h40 | | Les clauses facultatives du contrat : exemples |
| | 5 mn | ⇒ La prescription |
| | 5 mn | ⇒ La rupture du contrat |
| | 5 mn | ⇒ Les avenants notamment lors de l'intervention de tiers professionnels qui complètent l'équipe |
| | 10mn | La convention d'honoraires |
| 11h05 | | LES 5 ETAPES DU DROIT COLLABORATIF – Description/Objectifs |
| | 5 mn | Etape 1 - RECIT /NARRATION : La compréhension de soi / l'écoute et la compréhension de l'autre (les outils de communication) Objectif : Permettre aux parties de s'exprimer sur leur ressenti de la situation, de se libérer de leurs émotions et d'entendre l'autre |
| | 5 mn | Etape 2 - IBPVM : Recherche des IBPVM du client et de l'autre partie Objectif : Permettre aux parties de dépasser leurs demandes initiales = leurs positions. Exprimer et comprendre ce qui motive ces demandes. |
| | 5 mn | Etape 3 - OBJECTIVATION : Recherche puis exposé par les avocats des éléments objectifs = audit juridique et financier Objectif : Permettre aux parties de regarder et de partager la même réalité : une réalité dont elles acceptent les contours. |
| | 5 mn | Etape 4 - OPTIONS : Recherche de toutes les hypothèses possibles. Objectif : Permettre aux parties de créer pour « agrandir le gâteau ». Limite : l'ordre public |

| | | |
|---|--------------|--|
| J1 suite | | |
| | 5 mn | Etape 5 - OFFRES : Exposé des offres sans justification Objectif : Présentation des propositions et découverte de la solution commune |
| | 5 mn | Rédaction de l'accord / Homologation si nécessaire |
| 11h35 | 45 mn | Les inviter à faire le Quiz « quel avocat êtes-vous ? » chez eux EXO 1 en binôme : « Martinet et Boulard » - distribution des rôles - Entretien spontané entre un client et son avocat Mise en garde sur les jeux de rôle |
| 12h20 | 40 mn | Débriefing en groupe – Comprendre nos croyances et nos habitudes pour se défaire des mauvaises et renforcer les bonnes |
| 13 h | 60 mn | DEJEUNER |
| 14h | 15 mn | La dynamique du conflit (échelle de Glasl) |
| LES OUTILS ISSUS DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION | | |
| 14 h15 | 10 mn | Les bases de la communication - Emetteur/Récepteur – La relation |
| | 10 mn | La règle des 3 V d'Albert Méhrabian |
| | 10 mn | Le VAKOG, la CNV |
| | 10 mn | Les émotions, leurs fonctions et leurs rôles / Les histoires vécues et leur subjectivité (mythes personnels) |
| | 10 mn | Quelques fausses croyances sur le fonctionnement du cerveau |
| ECOUTE ACTIVE et REFORMULATION | | |
| 15h05 | 30 mn | EXO 2 en groupe : l'écoute d'un récit et sa restitution par plusieurs participants. Objectif : faire ressentir les filtres spontanés de chacun, factuels, émotionnels, les croyances |
| 15h35 | 15 mn | En débriefing : Les différents filtres d'écoute (Elias Porter) |
| 15h50 | 15 mn | L'écoute active : un état d'être, un état d'écoute (Carl Rogers) |
| 16h05 | 20 mn | La reformulation : l'outil clef de l'écoute active, ses différentes formes – à quoi ça sert ? |
| 16h25 | 15 mn | PAUSE |
| 16h40 | 30 mn | EXO 3 en binôme : à base d'histoires vraies |
| 17h10 | 30 mn | Débriefing avec « j'ai mal à la tête » |
| 17h40 | 20 mn | Questions/réponses |
| 18h00 | | FIN DE LA JOURNEE |

J 2**AFPDC FORMATION 2022 - J2 : 9h00 - 13h00 / 14h00 -18h00**
LA NEGOCIATION

| | | |
|-----------------------|--------------------------|--|
| 9h00 | 10 mn | Accueil des participants – Animation |
| 9h10 | 20 mn | Retours et questions |
| LA NEGOCIATION | | |
| 9h30 | 45 mn | EXO 4 : en binôme : Quel type de négociateur spontané êtes-vous ? Cas : Le cabinet ne tourne pas rond |
| 10h15 | 45 mn | Débriefing – ce qui ouvre, ce qui ferme une négociation |
| 11h00 | 15 mn | PAUSE |
| 11h15 | 60 mn | Présentation des différentes stratégies de négociations et des types de négociateurs |
| 12h15 | 45 mn | Compromis /concessions /transactions : quelles sont nos pratiques traditionnelles ? |
| 13h00 | 1h | DEJEUNER |
| 14h00 | 20 mn | La négociation raisonnée et sa spécificité (Roger Fischer & William Ury : l’historique) |
| 14h20 | 30 mn | Les piliers de la négociation raisonnée |
| 14h50 | 15 mn | La MESORE en NR et la MESORE en Droit collaboratif |
| 15h05 | 30 mn | Les apports de la NR au droit collaboratif |
| 15h35 | 5 mn | L’importance de la préparation en NR et donc en DC |
| 15h40 | 15 mn | PAUSE |
| 15h55 | 60 mn | La spécificité des rendez-vous collaboratifs : préparation en amont A/C - A/A // débriefing A/A - A/C |
| 16h55 | 15mn | Le rendez-vous test : la spécificité de l’AFPDC |
| 17h10 | 50 mn | Questions |
| 18h00 | FIN DE LA JOURNEE | |

J 3

AFPDC FORMATION 2022 - J3 : 09H00-13H00 / 14H-18H
LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF

| | | |
|--------------|--------------|---|
| 09h00 | 20 mn | Accueil des participants - Rappel du cadre – présentation des journées 3 et 4 |
| | 30 mn | Tour de table – ce qui reste des journées précédentes – Animation (Icebreaker) |
| | | LA PHASE PRE-COLLABORATIVE |
| 09h50 | 15 mn | 1 ^{er} rendez-vous avec le client – Utilisation des outils du PC (écoute active et reformulation, VAKOG, CNV), information juridique, présentation des MARD et du PC Attache avec le confrère – vérification que le confrère est praticien collaboratif – mise en place potentielle d’un PC Rendez-vous test à 4 – spécificité AFPDC – explication du contrat de processus collaboratif – reformulation croisée Jeu de rôles Sacha et Lou – formation des équipes |
| 10h05 | 45 mn | EXO 5 en binôme : 1 ^{er} RDV client/avocat : Narration - Reformulation - Présentation du PC - Préparation au RDV à 4 |
| 10h50 | 10 mn | PAUSE |
| 11h00 | 10 mn | EXO 6 en binôme : Préparation avocat/avocat |
| 11h10 | 30 mn | EXO 7 à 4 : le RDV test à 4 – signature du contrat de processus collaboratif |
| 11h40 | 30 mn | Débriefing en groupe |
| | | LA PHASE COLLABORATIVE |
| 12h10 | 15 mn | L'ETAPE DU RECIT/ RECUEIL DES NARRATIONS : rappel théorique des outils de communication |
| 12h25 | 20 mn | EXO 8 en binôme : Préparation du client au RDV collaboratif à 4 et à la reformulation croisée |
| 12h45 | 15 mn | EXO 9 en binôme : préparation entre avocats de la réunion à 4 |
| 13h00 | 60 mn | DEJEUNER |
| 14h00 | 60 mn | Exo 10 à 4 : RDV à 4 – le récit (reformulation croisée) |
| 15h00 | 60 mn | Débriefing et questions |
| 16h00 | 10 mn | PAUSE |
| 16h10 | 15 mn | L’ETAPE DE LA RECHERCHE DES IBPVM : rappel théorique, emprunt à la NR – tables des intérêts |
| 16h25 | 45 mn | EXO 11 en binôme : avocats-clients, sortir des positions et rechercher les IBPVM du client et de l’autre partie |
| 17h10 | 10 mn | EXO 12 en binôme : avocats-avocats |
| 17h20 | 40 mn | Débriefing |
| 18h00 | | Fin de la journée |

J 4**AFPDC FORMATION 2022 - J 4 : 9h00 – 13h00 / 14h00 - 18h00****LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF (Suite et Fin)**

| | | |
|--------------|--------------|---|
| 9h00 | 15 mn | Accueil des participants |
| 9h15 | 30 mn | EXO 13 en groupe : énonciations des IBPVM |
| 9h45 | 15 mn | L'ETAPE DE L'OBJECTIVATION – rappel théorique Emprunt des critères objectifs de la NR + audit juridique et financier |
| 10h00 | 20 mn | EXO 14 à 4 : Prise de connaissance en équipe des éléments objectifs déjà préparés |
| | 10 mn | Questions |
| 10h30 | 10 mn | PAUSE |
| 10h40 | 15 mn | L'ETAPE DES OPTIONS – la théorie : emprunt à la NR – la créativité – les IBPVM donnent naissance à des options |
| 10h55 | 45 mn | EXO 15 en groupe : les croix - Mamie & Maman |
| 11h40 | 45 mn | EXO 16 à 4 : Recherche des options Lou et Sacha |
| 12h25 | 35 mn | Débriefing |
| 13h00 | 60 mn | DEJEUNER |
| 14h00 | 15 mn | L'ETAPE DES OFFRES – La théorie - les 3 offres – 3 items (FISC - Sociétés - Relation) |
| 14h15 | 45 mn | EXO 17 en binôme : préparation des offres client/avocat |
| 15h00 | 45 mn | EXO 18 à 4 : RDV à 4 des offres – préparation de l'accord |
| 15h45 | 30 mn | Debriefing / Questions |
| 16h15 | 15 mn | PAUSE |
| 16h30 | 30 mn | L'importance des groupes de pratiques - création de leur groupe de pratique et prise de date de leur 1^{ère} réunion |
| 17h00 | 10 mn | Le droit collaboratif, un réseau de professionnels |
| 17h10 | 10 mn | L'AFPDC - La formation continue |
| 17h20 | 10 mn | Questions administratives, annuaire, certifications |
| 17h30 | 5 mn | Retour impératif des fiches d'évaluation pour permettre l'envoi des attestations de présence. |
| 17h35 | 10 mn | Les mots de la fin/ questions diverses |
| 18h00 | | FIN DE LA FORMATION |