

**J1**

## **AFPDC FORMATION INITIALE 2020 - J1 : 17h30 – 20h30**

### **LE DROIT COLLABORATIF, UNE METHODE DE NEGOCIATION CONTRACTUELLE**

#### **Présentation du cadre de la formation et du programme des 5 jours**

Tour de table : présentation des participants et des intervenants  
Présentation du droit collaboratif

#### **LE CONTRAT DE DROIT COLLABORATIF - Une méthode de négociation contractuelle**

Présentation du contrat de participation

Les 5 principes fondamentaux du contrat de droit collaboratif :

- Pas de recours au juge contentieux
- Travail en équipe et intervention de tiers professionnels possible
- Confidentialité renforcée
- Transparence
- Retrait des avocats en cas de non-respect des engagements contractuels et/ou d'échec

Les particularités contractuelles en droit collaboratif

- La prescription
- La rupture du contrat
- Les avenants des tiers
- Contrat de droit collaboratif et convention d'honoraires

#### **LES ETAPES DU DROIT COLLABORATIF - Description, visées et enjeux**

- Etape 1 – Le récit / la narration
- Etape 2 – Les intérêts, besoins, préoccupations, valeurs, moteurs silencieux
- Etape 3 - L'objectivisation
- Etape 4 – Les options
- Etape 5 – Les offres
- La rédaction de l'accord

**J2**

**AFPDC FORMATION INITIALE 2020 - J2 : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 18h00**  
**LA RELATION, LA COMMUNICATION ET LA NEGOCIATION**

Pratique collaborative/pratique traditionnelle. Quel avocat êtes-vous ? Quizz  
Jeu de rôle - Entretien entre un client et son avocat / Débriefing

**Pause**

**LA RELATION AVOCAT - CLIENT ET LA COMMUNICATION**

- Le conflit, ses causes et sa dynamique
- Le dysfonctionnement relationnel entre les clients

**LES OUTILS ISSUS DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION**

- Les bases de la communication
- Les émotions, leurs fonctions et leurs rôles
- Les histoires vécues et leur subjectivité
- Le VAKOG, la CNV, le bâton de parole
- Quelques fausses croyances sur le fonctionnement du cerveau

**DEJEUNER 12h30 à 14h00**

**ECOUTE ACTIVE et REFORMULATION**

- Exercice en groupe
- Les différents filtres d'écoute
- L'écoute active
- La reformulation / Démonstration de reformulation / Débriefing

**PAUSE**

Exercice d'écoute active et reformulation en binômes / Débriefing

Questions/réponses

LA SPECIFICITE DES RENDEZ-VOUS COLLABORATIFS

**Fin de la journée**

**J 3**

**AFPDC FORMATION INITIALE 2020 - J3 : 9h00 - 12h30 / 14h00 -18h00  
LA RELATION, LA COMMUNICATION ET LA NEGOCIATION**

**LA NEGOCIATION**

Quel type de négociateur êtes-vous ?  
Exercice / Débriefing –

**PAUSE**

- De la négociation spontanée à la stratégie de négociations
- Les types de négociateurs
- Compromis /concessions /transactions : quelles sont nos pratiques traditionnelles ?

**DEJEUNER de 12h30 à 14h00**

- La négociation raisonnée et sa spécificité
- Les piliers de la négociation raisonnée
- La MESORE en négociation raisonnée et en droit collaboratif
- Les apports de la NR au droit collaboratif

**PAUSE**

**Exercice pour les changements de posture**

**Fin de la journée**

**J 4**

**AFPDC FORMATION INITIALE 2020- J4 : 17h30 – 20h30**  
**LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF**

Présentation des journées 4, 5 et 6

**LA PHASE PRE-COLLABORATIVE**

- 1er rendez-vous avec son client

Attache avec le confrère – vérification – mise en place d'un processus collaboratif

- Le rendez-vous test

Jeu de rôles – formation des équipes

Exercice en binômes : 1er rendez-vous avocat – client et préparation du rendez-vous à 4

Exercice en binômes : préparation avocat/avocat

Exercice à 4 : le rendez-vous test et la signature du contrat de participation

Débriefing en groupe

**Fin de la journée**

**J 5**

## **AFPDC FORMATION INITIALE 2020 - J 5 : 9h – 18h LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF**

### **LA PHASE COLLABORATIVE**

#### **Etape 1 : le récit et le recueil des narrations**

- Exercice en binômes: préparation du client au rendez-vous collaboratif à 4
- Exercice en binômes : préparation entre avocats de la réunion à 4
- Exercice à 4 : la réunion collaborative et le récit

### **PAUSE**

Débriefing et questions

### **DEJEUNER de 12h30 à 14h00**

#### **Etape 2 : la recherche des IBPVM**

- Exercice en binômes: avocats-clients, la recherche des IBPVM des deux parties
- Débriefing
- Exercice à 4 : énonciations des listes d'IBPVM

### **PAUSE**

#### **Etape 3 : l'objectivisation**

- Les critères objectifs de la négociation raisonnée
- L'audit juridique, patrimonial, fiscal
- Exercice à 4 : prise de connaissance des éléments objectifs et présentation d'un audit
- Questions

**Fin de la journée**

**J 6**

**AFPDC FORMATION INITIALE 2020 - J 6 : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h00  
LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF**

**Etape 4 : les options**

- Exercices en groupe
- Mise en pratique et recherche des options en groupe

**PAUSE**

**Etape 5 : les offres**

- Exercice en binômes : préparation des offres avocats-clients
- Exercice à 4: rendez-vous des offres - préparation de l'accord

**DEJEUNER de 12h30 à 14h00**

- L'utilisation de cette formation dans un processus collaboratif et en dehors – la même éthique
- L'importance des groupes de pratiques et la constitution d'un groupe
- Le droit collaboratif méthode de négociation contractuelle et sa place dans les MARD

**PAUSE**

- Questions générales
- Le droit collaboratif, un réseau de professionnel
- La formation continue
- Questions administratives, annuaire et certifications
- Les mots de la fin

**FIN DE LA FORMATION**