

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