

J1

AFPDC FORMATION 2021 - J1 : 9 h – 13 h /14h - 18H
LE DROIT COLLABORATIF & LES OUTILS DE COMMUNICATION

Tour de table : présentation des participants et des intervenants

Présentation du cadre de la formation et du programme des 4 jours

Présentation du droit collaboratif

LE CONTRAT DE DROIT COLLABORATIF

Présentation du contrat

Les 5 principes fondamentaux du droit collaboratif = Les 5 clauses obligatoires du contrat :

- 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
- Pas de recours au juge contentieux

PAUSE

Les exemples de clauses facultatives du contrat :

- La prescription
- La rupture du contrat
- Les avenants (notamment lors de l'intervention de tiers professionnels)

La convention d'honoraires

LES 5 ETAPES DU DROIT COLLABORATIF - Description & Objectifs

- Etape 1 – Le récit / la narration
- Etape 2 – Les intérêts, besoins, préoccupations, valeurs, moteurs silencieux
- Etape 3 - L'objectivation
- Etape 4 – Les options
- Etape 5 – Les offres e

la rédaction de l'accord

Mise en pratique : un entretien spontané entre un client et son avocat

Débriefing en groupe

DEJEUNER

La dynamique du conflit

LES OUTILS ISSUS DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Les bases de la communication - Emetteur / Récepteur - La relation
- La règle des 3 V d'Albert Mehrabian
- Le VAKOG & la CNV
- Les émotions : leur fonction et leur rôle : les histoires vécues et leur subjectivité
- Quelques fausses croyances sur le fonctionnement du cerveau

ECOUTE ACTIVE et REFORMULATION

- Mise en pratique
- Les différents filtres d'écoute en débriefing
- L'écoute active : un état d'être, un état d'écoute
- La reformulation : l'outil clé de l'écoute active

PAUSE

- Mise en pratique
- Débriefing
- Questions/Réponses

FIN DE LA JOURNEE

J 2

AFPDC FORMATION 2021 - J2 : 9h00 - 13h / 14h - 18h00

LA NEGOCIATION

Accueil

Retours & Questions

LA NEGOCIATION

Mise en pratique : "Quel type de négociateur spontané êtes-vous ?"

Débriefing

PAUSE

- Présentation des différentes stratégies de négociations
- Présentations des différents types de négociateurs
- Compromis /concessions /transactions : quelles sont nos pratiques traditionnelles ?

DEJEUNER

- 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 négociation raisonnée au droit collaboratif
- L'importance de la préparation

PAUSE

- La spécificité des rendez-vous collaboratifs
- Le rendez-vous test : La spécificité de l'AFPDC

Questions / Réponses

FIN DE LA JOURNEE

J3

AFPDC FORMATION 2021- J3 : 9h - 13h/14h - 18h
LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF

Accueil des participants

Présentation des journées 3 & 4

LA PHASE PRE-COLLABORATIVE

- 1er rendez-vous avec son client
- Attache avec le confrère – vérification – mise en place d'un processus collaboratif

Mise en pratique : 1er RV client

PAUSE

Mise en pratique : préparation avocat/avocat

Mise en pratique : le rendez-vous test et la signature du contrat de participation

Débriefing en groupe

LA PHASE COLLABORATIVE

Etape 1 : le récit

- Mise en pratique : préparation du client au rendez-vous collaboratif à 4
- Mise en pratique : préparation entre avocats de la réunion à 4

DEJEUNER

Mise en pratique : la réunion collaborative et le récit

Débriefing

PAUSE

Etape 2 : la recherche des IBPVM

- Mise en pratique : avocats-clients, la recherche des IBPVM des deux parties
- Débriefing

FIN DE LA JOURNEE

J4

AFPDC FORMATION 2021 - J 4 : 9h – 13h/14 h - 18h
LE DEROULE DU PROCESSUS COLLABORATIF (Suite et fin)

Accueil

Suite & fin Etape 2 : Mise en pratique : énonciations des IBPVM

Etape 3 : l'objectivation

- Mise en pratique : prise de connaissance des éléments objectifs et présentation de l'audit
- Questions

PAUSE

Etape 4 : les options

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

DEJEUNER

Etape 5 : les offres

- Mise en pratique : préparation des offres avocats-clients
- Mise en pratique : rendez-vous des offres - préparation de l'accord

Débriefing

PAUSE

- L'importance des groupes de pratique et la création de votre groupe
- Le droit collaboratif, un réseau de professionnels
- L'AFPDC, la formation continue
- Questions administratives, certification, annuaire...
- Les mots de la fin
- Questions diverses

FIN DE LA FORMATION