

FORMATION AU PROCESSUS COLLABORATIF 1ERE JOURNEE

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

Tour de table – présentation des participants et des intervenants

Présentation du droit collaboratif

PAUSE

Pratique collaborative/ Pratique traditionnelle. Quel avocat êtes-vous ? Quizz

Jeu de rôle : Entretien entre un client et son avocat

Débriefing

DEJEUNER

THEORIE : LE DROIT COLLABORATIF – LES PILIERS FONDAMENTAUX

Présentation du contrat de participation

Pas de recours au juge contentieux

Transparence

Confidentialité renforcée

Intervention des tiers

Le désistement des avocats en cas de non respect des piliers ou d'échec du processus

OUTILS DU DROIT COLLABORATIF

Les bases de la communication

Sensibilisation au rôle des émotions

PAUSE

Présentation de la négociation raisonnée

L'écoute active

Exercice en groupe

Théorie sur la reformulation

Démonstration sur la reformulation

Exercice de reformulation en binôme

DEBRIEFING

FIN DE LA 1ERE JOURNEE

FORMATION AU PROCESSUS COLLABORATIF 2^{ème} JOURNEE

 Questions concernant la 1^{ère} journée

THEORIE : LA PRESENTATION DES 5 ETAPES

Le récit, l'état des lieux , l'exposé

Les intérêts, besoins, préoccupations, valeurs, moteurs silencieux

L'objectivisation – audit juridique et financier

Les options

Les offres

SPECIFICITE DES RENDEZ-VOUS COLLABORATIF

PAUSE

MISE EN OEUVRE DU PROCESSUS COLLABORATIF

La phase pré-collaborative

 1^{er} rendez-vous avec son client

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

Le rendez-vous test

La phase collaborative

Etape 1 : le récit, l'état des lieux

Etape 2 : IBPVM

Etape 3 : Objectivisation

Etape 4 : Options

Etape 5 : les Offres

DEJEUNER

Questions

Présentation du jeu de rôle – formation des équipes

 Exercice 1 phase pré-collaborative : 1^{er} rendez-vous client/avocat

Débriefing

PAUSE

Exercice 2 : préparation du client au processus collaboratif

Exercice 3 : le RDV test – signature du contrat de participation

Débriefing

FORMATION AU PROCESSUS COLLABORATIF 3^{ème} JOURNEE

Présentation des journées 3 & 4

Tour de table

Reprises des éléments théoriques

PAUSE

Quel type de négociation pour le processus collaboratif

Exercice en binôme. Jeu de rôle

Débriefing

DEJEUNER

THEORIE : la négociation. Présentation des différentes stratégies de négociation

La négociation raisonnée – les piliers – sa spécificité

PAUSE

LES ELEMENTS DE LA NEGOCIATION RAISONNEE INTEGRES DANS LE PROCESSUS COLLABORATIF

Théorie : La recherche des IBPVM

Exercice : phase collaborative – les premières étapes

Jeu de rôle : Préparation du client au rdv à 4 + recherche des IBPVM

Débriefing

Exercice jeu de rôle : RDV à 4 – étape du récit – étape des IBPVM

Débriefing

Fin de la 3^{ème} journée

FORMATION AU PROCESSUS COLLABORATIF 4^{ème} JOURNEE

Questions sur la journée précédente

Théorie : l'objectivisation – les critères objectifs de la négociation raisonnée

PAUSE

Exercice, jeu de rôle Présentation d'un audit en RDV à 4 : avec les éléments donnés.

Théorie : les options – la créativité – les IBPVM donnent naissance à des options

Exercices en grand groupe

Mise en pratique – phase collaborative – étape des options en groupe

Débriefing – questions

DEJEUNER

THEORIE : les offres

Exercice, jeu de rôle : préparation des offres client/avocat

Exercice jeu de rôle: rendez-vous à 4 des offres

Débriefing

PAUSE

Les questions récurrentes

Le droit collaboratif, la nécessité des groupes de la pratique

Questions des participants

Présentation de l'IACP et de l'AFPDC

Le mot de la fin

FIN DE LA FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATIONS 2017

Le droit collaboratif : “ *Forme la plus achevée de recherche d'une résolution amiable d'un conflit* ” - Proposition 16, du rapport DELMAS-GOYON.

NOM PRENOM.....

CABINET

ADRESSE.....

E-MAIL@.....

TEL.....Fax.....MOBILE.....

ACTIVITE DOMINANTE (ne pas cocher plus de 2 cases)

Généraliste

Droit de la famille et du patrimoine

Droit commercial

Droit fiscal

Droit de la propriété intellectuelle

Droit immobilier, baux, copropriété

Droit de la santé

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Droit des affaires

Droit social

Droit des sociétés

Droit pénal

Droit international

Droit public

Procédure d'appel

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Souhaite s'inscrire à la formation au processus collaboratif (cochez les cases correspondant à vos choix et situation)

- Jours 1 & 2 Ville : Date : / / 2017
- Jours 3 & 4 Ville : Date : / / 2017

Moins de 30 ans : 600 € HT (720€ TTC)

Plus de 30 ans : 750 € HT (900€ TTC)

Chèque à l'ordre de l'AFPDC. A adresser à l'AFPDC, Me N. GANIER-RAYMOND, 18, rue Armand Moisant -75015 Paris. Le paiement en plusieurs chèques est accepté.

Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge par le FIF-PL.

L'AFPDC est un organisme de formation. Déclaration enregistrée sous le n° 11 75 508 59 75

RENSEIGNEMENTS :

Nathalie GANIER- RAYMOND
 Sophie PIALET

ngr@droit-collaboratif.org
sp@droit-collaboratif.org

FORMATION AU DROIT COLLABORATIF

Cet outil permet une prise en charge des conflits efficaces, notamment, des conflits qui nécessitent le maintien d'un lien entre les parties.

Seul des professionnels ayant suivi une formation spécifique et respectant les standards de l'IACP (la formation doit être donnée par des formateurs formés au processus collaboratif, formés à la formation, et une pratique régulière en droit collaboratif dans leur cabinet) peuvent pratiquer le droit collaboratif.

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Acquisition de nouvelles méthodes d'approche, d'analyse et de prise en charge des conflits par le développement des techniques de communication, de négociation raisonnée et de gestion des conflits.

L'utilisation de cet outil supplémentaire dès l'issue de la formation permet de répondre plus efficacement et de manière appropriée à la demande des clients.

NOS FORMATEURS :

Cette formation est dispensée par 2 ou 3 formateurs selon le nombre de participants. Nos formateurs respectent les standards de l'IACP, ils ont des dossiers de droit collaboratif actifs et ont été formés pour être formateurs. A l'issue des 4 jours de formation, une attestation de formation sera remise.

CONTENU DE LA FORMATION :

La formation se déroule sous la forme de deux sessions de deux jours pleins (30h00 de formation certifiées et validée au titre de la formation continue)

JOURS 1 & 2

- **Genèse et développement** du Droit Collaboratif en France, en Europe et dans le monde
- **Les principes du processus collaboratif et le contrat de participation** : retrait de l'avocat en cas d'échec, confidentialité renforcée, transparence, travail en équipe,...
- **Le cœur du processus** : les étapes du processus collaboratif
- **Techniques mises en œuvre dans le cadre du processus collaboratif** : écoute active, reformulation, négociation raisonnée, accueil des émotions, etc.

JOURS 3 & 4

- **Le déroulé d'un processus collaboratif** : mise en pratique des apprentissages, Reconnaître les besoins et les intérêts des clients au-delà du discours de façade, trouver des options, redevenir créatif, ...



L'AFPDC VOUS PROPOSE UNE FORMATION AU PROCESSUS COLLABORATIF

Quatre journées complètes de formation en 2 sessions

Les modes de résolution des conflits qui recherchent l'apaisement et favorisent la collaboration des parties, assurent le plus souvent l'efficacité des décisions dans le temps dès lors qu'il s'agit de solutions admises par les parties et non imposées par une autorité.

Le processus collaboratif, pratiqué depuis longtemps aux Etats-Unis et au Canada avec un fort taux de réussite, a commencé à se développer en Europe et notamment en France, en Espagne, en Grande Bretagne, en Belgique, en Autriche, en Suisse ...

C'est un processus pertinent et adapté aux avocats qui répond au souhait des justiciables de parvenir à des accords pérennes dans un cadre sécurisé et apaisé.

Plus de 1 400 avocats sont maintenant formés en France.

La formation vous permettra d'acquérir de nouvelles techniques de négociation et de communication.

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de proposer à vos clients cet outil permettant d'accéder à des solutions non contentieuses de résolution de leurs conflits.

Attention la formation est limitée à 32 participants

La formation de 4 jours est certifiée et validée au titre de la formation professionnelle continue pour 30 heures