



PRESENTATION DE LA FORMATION AU DROIT COLLABORATIF

Le processus collaboratif, créé depuis longtemps aux Etats-Unis, s'est d'abord développé au Canada puis en Europe et notamment en France, en Espagne, en Grande Bretagne, en Belgique, en Autriche et en Suisse. Il connaît un fort taux de réussite.

C'est un processus efficace, créé par des avocats, pour des avocats, répondant au souhait des justiciables de parvenir à des accords pérennes dans un cadre sécurisé et apaisé. Il a vocation à être utilisé quel que soit le domaine juridique concerné.

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 mutuellement acceptées par les parties et non imposées par une autorité. Tel est le cas du processus collaboratif.

La pratique du droit collaboratif suppose que les avocats aient suivi une formation spécifique.

La formation dispensée par l'AFPDC (Association Française des Praticiens du Droit Collaboratif) respecte les standards de l'IACP (International Academy of Collaborative Professionals) association américaine fondée par les créateurs de la méthode.

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

La formation se déroule sur quatre journées complètes en 2 sessions de 2 jours chacune, espacées de 15 jours à un mois environ.

Durée : 4 jours soit 32 heures (8 heures par jour)

La formation est certifiée et validée au titre de la formation professionnelle continue pour 32 heures : une attestation de formation est délivrée. L'AFPDC est un organisme de formation, déclaré.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- maîtriser le Processus Collaboratif
- acquérir les outils de communication
- acquérir les techniques de négociation et de négociation raisonnée

OBJECTIFS OPERATIONNELS :

appliquer :

- les principes, étapes et rdv d'un Processus Collaboratif
- la communication verbale avec l'écoute active et la reformulation
- la communication non verbale
- les techniques de négociation
- la négociation raisonnée ses principes et ses techniques