



**Outils, Compétences et Stratégies de
Droit Collaboratif**

Programme

A. INTRODUCTION : Rappels

I. L'approche collaborative et Le droit collaboratif

1. Aperçu général
2. Les 5 approches par rapport au conflit (Thomas Kilmann)
3. Définition
4. Caractéristiques

II. La négociation traditionnelle et négociation intégrative/raisonnée

1. La négociation traditionnelle sur position
2. La négociation intégrative

III. Le droit collaboratif: listes des phases et principales stratégies

1. Consentement au processus de droit collaboratif
2. Préparation – Réunion Préliminaire
3. Réunion(s) subséquentes

B. OUTILS, COMPETENCES ET STRATEGIES

- Ecoute active
- Art du questionnement et de la clarification
- Compétences de recadrage
- Intelligence émotionnelle : comment créer la confiance ?
- Capacité de Résumer
- Empathie
- Compétences de négociation intégrative et distributive
- Humilité : position basse
- Conscience

**C. OUTILS, COMPETENCES ET STRATEGIES
EN PRATIQUE (dans les différentes phases)**

I. La Préparation avec le client

1. Contenu
2. L'accord de participation
3. La checklist de préparation

Pratico pratique : jeu de rôle

II. Le cadre des avocats collaboratifs

1. Le rôle des avocats collaboratifs et des parties
2. Les phases/Les principes
3. La confidentialité
4. les règles de communication

**Collaborative Law
Tools, Skills and Key Strategies**

Program

A. INTRODUCTION: Reminders

I. Collaborative Approach and Collaborative Law

1. General Overview
2. The Five Conflict-Handling Modes (Thomas Kilmann)
3. Definition
4. Characteristics

II. Traditional negotiation and Integrative Negotiation/Principled negotiation

1. Traditional negotiation on position
2. Integrative negotiation

III. Collaborative Law: lists of phases

1. Consent to collaborative law process
2. Preparation – Preliminary meeting
3. Subsequent Meeting(s)

B. TOOLS, SKILLS AND KEY STRATEGIES

- Active listening skills
- Questioning and clarifying skills
- Reframing skills
- Emotional intelligence: how to build trust?
- Summarizing skills
- Empathy
- Integrative and distributive negotiation skills
- Humility: low position
- Awareness

**C. TOOLS, SKILLS AND KEY STRATEGIES IN
PRACTICE (in the different phases)**

I. Preparation with the client

1. Content
2. Terms of the Contractual Agreement
3. Preparation checklist

In practice: role play

II. Lawyers' opening statement

1. Role of the lawyers, role of the parties
2. Outline of the overall process/Principles
3. Confidentiality
4. Communication rules



<p>Pratico pratique : jeu de rôle</p> <p>III. La narration</p> <ol style="list-style-type: none">1. Notion et Buts de la Narration2. L'écoute active et la Communication Non Verbale3. Empathie <p>Pratico pratique : exercice et jeu de rôle</p> <p>IV. L'identification des sujets et des intérêts</p> <ol style="list-style-type: none">1. Notions et Buts2. La pyramide des besoins de Maslow et les enjeux fondamentaux3. Les émotions et information : conscience4. Poser les bonnes questions et recadrer5. Usage du tableau : capacité de résumer <p>Pratico pratique : exercice et jeu de rôle</p> <p>V. La Phase des options</p> <ol style="list-style-type: none">1. Notion et buts2. Structure et règles3. Outils de créativité : intelligence émotionnelle4. Usage du tableau <p>Pratico pratique : jeu de rôle</p> <p>VI. La phase de négociation</p> <ol style="list-style-type: none">1. Les offres globales2. Caucus3. Négociation distributive <p>Pratico pratique : jeu de rôle</p> <p>VII. Phase de décision et finalisation</p> <p>Q & R</p>	<p>In practice: role play</p> <p>III. Parties' opening statements</p> <ol style="list-style-type: none">1. Concept and Goals of the Narration Phase2.. Active listening and Non Verbal Communication3. Empathy <p>In practice: role play</p> <p>IV. Identification of Issues and Interests</p> <ol style="list-style-type: none">1. Concepts and Goals2. Maslow's Hierarchy of Needs and Core Concerns3. Emotions and information: awareness4.. Asking the right questions and reframing5. Use of a flipchart: summarizing skills <p>In practice: Exercise and role play</p> <p>V. Option Phase</p> <ol style="list-style-type: none">1. Concept and Goals2. Structure and Rules3. Creativity tools: emotional intelligence4. Use of a flipchart <p>In practice: role play</p> <p>VI. Negotiation phase</p> <ol style="list-style-type: none">1. Package offers2. Caucuses3. Distributive Negotiation <p>In practice: role play</p> <p>VII. Decision Phase and closure</p> <p>Q & A</p>
---	--