

PARCOURS MEDIATION

6 JOURNEES - 40 HEURES

Introduction au processus de médiation

Me BRET Jean-Marc, Avocat et médiateur

28 septembre 2017

Les phases du processus de médiation

M. BONAFE-SCHMITT Jean-Pierre, Chercheur et médiateur

13 octobre 2017

L'écoute active et la posture de médiateur

Mme LEBRUN Marie, Médiatrice et consultante

10 novembre 2017

Comment construire une stratégie de négociation

M. BORBELY Adrian, Médiateur et formateur en négociation

15 décembre 2017

La CNV au service de la médiation

Les résistances à la médiation : blocage et outils

Me SIMONNET Nathalie, Avocat et médiatrice

18 et 19 janvier 2018

Tarif Parcours
1800 €
6 séances obligatoires

Formation éligible au FIF.PL

(télécharger votre demande avant le début de la formation)

Informations et dates sur notre site: www.edara.fr

m.charbon@edara.fr - 04 78 37 30 15



VIE
PROFESSIONNELLE

PARCOURS MÉDIATION

INTRODUCTION AU PROCESSUS DE MÉDIATION

Intervenant

Me BRET Jean-Marc

Inscription

Par voie postale

En renvoyant votre bulletin d'inscription rempli à l'adresse suivante :

EDARA

20 rue Général DAYAN

69100 VILLEURBANNE

Sur notre site : www.edara.fr

Toute inscription devra être envoyée une semaine au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 7 jours

Tarif

Validation des heures de formation

Validation 6.5 heures de formation continue

Objectifs

Intégrer les fondamentaux du processus de médiation

Intégrer les clefs de la posture de médiateur

S'initier aux outils principaux utilisés par le médiateur

Contenu de la formation

Médiation et autres MARD : Ce que la médiation n'est pas. Ce qu'est la médiation,

Cadre juridique du processus de médiation,
Typologie des médiations et des médiateurs,
Le Code de Déontologie du Médiateur,
Le principe de confidentialité et le sens de cette règle,

Processus et posture

Les avantages du processus, Posture du médiateur et règles d'indépendance impartialité et neutralité,

Initiation aux techniques de savoir-faire et de savoir être utilisées en médiation : Négociation raisonnée et Communication Non Violente

Niveau

-



PARCOURS MÉDIATION

LES PHASES DU PROCESSUS DE MÉDIATION

Intervenant

M. BONAFE-SCHMITT

Inscription

Par voie postale

En renvoyant votre bulletin d'inscription rempli à l'adresse suivante :

EDARA

20 rue Général DAYAN

69100 VILLEURBANNE

Sur notre site : www.edara.fr

Toute inscription devra être envoyée une semaine au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 7 jours

Tarif

Validation des heures de formation

Validation 6.5 heures de formation continue

Objectifs

Acquérir une méthode généraliste de médiation

Analyser les différentes phases du processus de médiation

Travailler sur les rencontres (gestion des interactions...)

Acquérir des techniques de médiation (gestion des entretiens...)

Contenu de la formation

1-le processus de médiation : les rencontres séparées et conjointes

o présentation du cadre

o les phases du déroulement des entretiens

• Analyse des rencontres à partir d'un cas de médiation enregistré en vidéo (famille/travail)

2-la gestion des entretiens de médiation

o la conduite d'entretien

o les techniques d'entretien

• Travail en groupe sur les techniques d'entretien

Niveau

-



PARCOURS MÉDIATION

L'ÉCOUTE ACTIVE ET LA POSTURE DE MÉDIATEUR

Intervenant

MME LEBRUN BENARD

Objectifs

Développer sa posture de médiateur et sa capacités d'écoute en situation de médiation

S'approprier des techniques (reformulation, questionnement, recadrage) et des attitudes d'écoute active

Inscription

Par voie postale

En renvoyant votre bulletin d'inscription rempli à l'adresse suivante :

EDARA

20 rue Général DAYAN

69100 VILLEURBANNE

Sur notre site : www.edara.fr

Toute inscription devra être envoyée une semaine au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 7 jours

Contenu de la formation

Accueil

Présentation de l'intervenante, de la formation et de l'esprit de la formation : bienveillance et confidentialité, oser sortir de sa zone de confort.

Jeu de mise en route sollicitant les outils du médiateur

Réflexion collective et apports théoriques:

- la nécessité d'avoir une posture pour « être » médiateur
- les outils : l'écoute, la reformulation, l'art du questionnement, le non-jugement, l'accueil des émotions (les miennes et celles des personnes).

Deux axes mis au travail:

"Qu'est-ce écouter pour moi ? »

«De quoi ai-je besoin pour me mettre en posture d'écoute ? »

Entraînement ECOUTE

- Ecouter le dit et le non-dit, le discours derrière les mots, les valeurs, les tensions

- Etre sensible au langage du corps : le sien, celui de l'autre, celui d'un groupe

Entraînement REFORMULATION ET RECADRAGE (Exercice et Débriefing)

- Les différents types de reformulation : de la reformulation « miroir ou reflet » à la clarification, synthèse, recadrage.

--> qu'entend- on par ces nuances, en quoi sont-elles utiles, quand et comment s'en servir ?

Mise en situation de médiation utilisant ces premiers éléments

Après-midi

Entraînement LES QUESTIONS (Exercice et Débriefing)

Les questions ouvertes, les questions fermées,

Les questions pour soi, les questions pour l'autre, Les questions percutantes aidant à la mise en mouvement.

Mise en situation de médiation utilisant Ecoute, reformulation, questions.

Evaluation de la formation et clôture

Tarif

Validation des heures de formation

Validation 6.5 heures de formation continue



VIE
PROFESSIONNELLE

PARCOURS MÉDIATION

COMMENT CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

Intervenant

M. ADRIAN BORBELY

Objectifs

- Opérationnaliser les concepts et principes de la négociation raisonnée
- Savoir préparer une négociation
- Maîtriser la conduite d'une séance de négociation, tant comme une partie que comme un tiers-médiateur

Inscription

Par voie postale

En renvoyant votre bulletin d'inscription rempli à l'adresse suivante :

EDARA
20 rue Général DAYAN
69100 VILLEURBANNE

Sur notre site : www.edara.fr

Toute inscription devra être envoyée une semaine au moins avant la date de la session et ne sera prise en compte qu'à réception de votre règlement.

Il ne sera procédé à aucun remboursement en cas de désistement inférieur à 7 jours

Contenu de la formation

MATINEE :

9h30 – 10h : Accueil et présentations

10h – 11h : Propos introductifs :

- La place de la négociation dans la médiation
- Présentation / rappel des principes de la négociation raisonnée

11h – 12h30 : Concepts clés en négociation

- La Zone d'Accord Possible
- Zoom sur la BATNA / MESORE dans une négociation de conflit

APRES-MIDI :

14h – 14h45 : Préparer une négociation sur ses trois dimensions fondamentales

14h45 – 16h : Simulation de négociation

16h – 17h : Débriefing - Les clés de conduite d'une négociation

Tarif

Validation des heures de formation

Validation 6.5 heures de formation continue

Niveau

-