



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence.

mail : ihemn10@yahoo.fr

tel : 06 87 98 14 63

site : <http://ihemn.fr/>

12 janv 2023



FORMATION PRINCIPALE en MEDIATION, NEGOCIATION, GESTION DE CONFLITS

FORMATION DE BASE ET D'APPROFONDISSEMENT

Aix-en-Provence - 17-18 Avril et 19-20-21 Avril 2023

Vous voulez améliorer vos compétences en médiation ?

En négociation ?

Quel est le processus de résolution de conflit que vous utilisez lorsque vous négociez ?

Avec quelle méthodologie procédez-vous, quels outils utilisez-vous ?

Que faudrait-il faire pour rendre vos négociations plus performantes ?

Comment avance-t-on vers un accord de paix ?

La médiation utilise-t-elle les mêmes ressorts que la négociation ?

Comment accompagne-t-on en médiation ?

L'IHEMN propose aux personnes souhaitant devenir médiateur ou négociateur un parcours complet, comprenant une formation de base (60 h) et une formation d'approfondissement (160h).

La formation d'approfondissement comprend entre autres un séminaire de deux jours, spécifique à chaque professions (avocats, experts, ou monde de l'entreprise : dirigeants, cadres, DRH, managers ...), permettant de comprendre les différentes interventions possibles du professionnel dans le cadre d'une médiation ou en négociation. Tout participant à la formation de base est invité à choisir le séminaire de son choix.

INSTITUT DES HAUTES ETUDES EN MEDIATION ET EN NEGOCIATION



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Les Hameaux de la Tarse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>

L'IHENM propose, de façon générale, aux professionnels souhaitant devenir médiateur ou négociateur un parcours complet, composé d'une formation de base et d'une formation d'approfondissement.

La formation commence par une formation de base (60 h) en trois sessions qui permet de découvrir le processus de résolution des conflits, commencer à le pratiquer, prescrire et accompagner en médiation, augmenter ses habiletés en négociation.

Base - Partie 1

Augmenter ses compétences en négociation et médiation

Découvrir les processus de résolution de conflits

Accompagner son client en médiation (1)

LUNDI 17, MARDI 18 AVRIL 2023 – AIX

Base - Partie 2

Les fondamentaux du processus intégratif de résolution de conflits

et commencer à le pratiquer

Accompagner son client en médiation (2)

MERCREDI 19, JEUDI 20, VENDREDI 21 AVRIL 2023 – AIX

Base - Partie 3

Les fondamentaux de la Négociation,

La négociation collaborative à travers le droit collaboratif

VENDREDI 2, SAMEDI 3 JUIN 2023 – AIX

Le participant aura s'il le souhaite la possibilité d'approfondir ses connaissances et sa pratique au-delà de cette formation dans une **formation d'approfondissement (160 h)**.

A l'issue du parcours (base et approfondissement), le professionnel pourra valider **un double diplôme : le diplôme de médiateur-négociateur délivré par l'IHENM**, reconnu notamment par la FFCM (Fédération Française des Centres de Médiation), le CNB-CNMA (Centre National de Médiateurs-Avocats) et **le Diplôme d'université « D.U. Médiation-Négociation »**, délivré par l'UNIVERSITE DE NIMES en partenariat avec l'IHENM.

Cela lui permettra d'exercer en étant pleinement reconnu en qualité de médiateur, pouvant exercer soit en libéral, soit en sollicitant son inscription notamment auprès d'un centre de médiation, sur les listes des Cours d'Appel, ou encore, pour les avocats, sur la liste du CNB-CNMA.





Les Hameaux de la Tarse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>

FORMATION PRINCIPALE EN MEDIATION ET NEGOCIATION FORMATION DE BASE A AIX-EN-PROVENCE : Année 2023



Formation de base en Médiation et Négociation

60 heures - AIX-EN-PROVENCE

- **BASE, PARTIE 1 : Augmenter ses compétences en négociation et médiation, comprendre le processus de résolution des conflits** 17 et 18 Avril 2023
 - Jour 1
 - Le conflit.
 - Les modes amiables de résolution des différends (MARD) : définition , description. comparée de chaque mode et tableau de synthèse. Cadres de négociation à la disposition des négociateurs.
 - Différence de posture du médiateur avec celle de négociateur.
 - Introduction au processus de résolution des conflits à partir d'un cas pratique.**
 - Introduction au processus de résolution des conflits à partir d'un cas pratique (suite).**
 - Jour 2
 - Les phases du processus de résolution des conflits et premiers outils : Ecoute et reformulations
 - Accompagner son client en médiation (1)
 - Focus sur le métier de négociateur et médiateur
 - L'intégration de la médiation et ,la négociation dans un cabinet
- **BASE, PARTIE 2 : Fondamentaux du processus** 19, 20 et 21 Avril 2023
 - Jour 3
 - Le processus de résolution des conflits. La pose du cadre et l'identification des questions :"le quoi". Ecoute et reformulation. Cas pratique .
 - Le processus de résolution des conflits, la phase du "pourquoi " : entrer dans le monde de l'autre. Emotions et besoins, Types de reformulations. Cas pratique .
 - Jour 4
 - Le processus de résolution des conflits, la phase du "comment" : la recherche de solutions et l'importance de la créativité dans cette recherche -Cas pratique .
 - Jour 5
 - La phase du "comment finalement" le protocole d'accord.
 - Droit, Déontologie et éthique, formules. Cas pratique.
 - Accompagner son client en médiation. (2)
 - Comment développer concrètement une activité de médiateur. Synthèse.
- **BASE, PARTIE 3 : NEGOCIATION : Fondamentaux et pratique** 2, 3 Juin 2023
 - Jour 6 et 7
 - Négociation et droit collaboratif : définition, méthodologie, modèles. Cas pratique1
 - "Coaching" : pratique de médiation ou négociation, tiré de cas réels, de 3-4 h, dont l'objet est la supervision de chaque participant
- **HORAIRES : 9h45-13h00 ; 14h30-19h00 (1er jour 10h)**
 - Les séances ou journées non effectuées peuvent être rattrapées sur un autre groupe ou site (Aix, Nîmes...)
 - Les participants ayant suivi cette formation de base pourront s'ils le souhaitent commencer la formation d'approfondissement de entre Juin et septembre 2022.
 - Les sessions sont organisées en petits groupes. Respect de la réglementation COVID
 - **Cette formation valide cinq journées ou 40 h de la Formation de Base en Médiation, telle que définie par la FFCM (Fédération Française des Centres de Médiation) plus 3 journées de la formation d'approfondissement.**



• Base - Partie 1

- Augmenter ses compétences en négociation
- Découvrir le processus de résolution des conflits
- Accompagner son client en médiation

• I. Point sur la Médiation et la Négociation.

- Le conflit et les processus de résolution de conflit
 - Qu'est-ce que le conflit ? Comment réagit-on face à un conflit ?
 - Existe-t-il un (ou des) processus pour résoudre les conflits, et si oui, lesquels ?
- Les MARD (Modes amiables de résolution des différends)
 - Que sont exactement les MARD ? Où se situent l'arbitrage, la médiation, la négociation, conciliation, le droit collaboratif, la procédure participative... ?
 - Définition, description comparée de chaque mode, similitude, différences
 - Cadres de négociation à la disposition des négociateurs.
 - Différences de posture du médiateur avec celle de négociateur.

• II. Découvrir en pratique les phases du processus de résolution des conflits

- Introduction au processus de résolution des conflit à partir d'un cas pratique
- La phase du quoi
- La phase du pourquoi
- La phase du comment
- La phase du comment finalement
- Premiers outils pour dérouler le processus

• III. L'avocat ou le professionnel accompagnant un client en médiation en pratique

- La nécessité de connaître le cadre législatif
- Le rôle dans chacune des phases du processus : quoi, pourquoi, comment, comment finalement

• IV. L'intégration de la médiation et la négociation dans un cabinet

- Focus sur le métier de Médiateur :
 - Comment se pratique le métier de médiateur ?
 - Quelle structuration de la profession, quelles structures d'exercice, quel Statut ?
 - Quel est et quel rôle des centres de médiation ?
 - Quelle déontologie ? Quelle éthique ? Quelle formation ?
 - Quels honoraires pour le médiateur ?
 - Les différentes façons d'intervenir dans une médiation : accompagner un client, intervenir soi-même comme médiateur, inviter un médiateur dans une négociation ou une procédure participative ?
- L'intégration de la médiation et la négociation dans un cabinet
 - Comment intégrer la médiation et la négociation dans un cabinet ?
 - Quels honoraires ? Quelles répercussions financières ?
 - Quelle organisation du cabinet ? Cela change-t-il le métier et en quoi ?

• HORAIRES 9h45-13h 14h30-18h45 - (1er jour 10h) 16 heures de formation

• Cette session valide deux journées de la *Formation de Base en Médiation*, telle que définie par la FFCM (Fédération Française des Centres de Médiation).



• Base - Parties 2 et 3

• Principes fondamentaux du processus de résolution des conflits en négociation et médiation : le connaître et commencer à le pratiquer

• I. Les fondamentaux du processus de résolution des conflits

- Le processus de résolution des conflits à partir d'un cas pratique
- La pose du cadre
- L'identification des questions : la phase du "quoi".
- Ecoute et reformulations.
- La phase du "pourquoi". Exercices et cas pratique.
- Le processus de résolution des conflits, la phase du "pourquoi" : entrer dans le monde de l'autre
- Emotions et besoins
- Les outils de cette phase.
- La phase du "comment" : la recherche de solutions et l'importance de la créativité dans cette recherche.
- Les outils de cette phase.
- Exercices et cas pratique.
- La phase du "comment finalement" le protocole d'accord.
- Exercices et cas pratique.
- Accompagner son client en médiation, synthèse.
- Droit, Déontologie et éthique, formules.
- Comment développer une activité de médiateur ou de négociateur

• II. le professionnel ou l'avocat accompagnant un client en médiation (approfondissement)

- Rôle de l'avocat ou du professionnel avant la médiation :
 - Quelle clause de médiation ? Quelle saisine ?
 - Quel médiateur choisir, comment saisir un centre de médiation ?
 - Comment inviter, présenter, voire convaincre, le client et l'autre Conseil ?
- L'avocat ou le professionnel est présent lors des séances de médiation
 - Rôle pendant les différentes phases
 - Rôle de l'avocat ou du professionnel non présent lors des séances de médiation

• III. Négociation : fondamentaux et pratique

- Différentes écoles de Négociation et Méthodologie usuelles
- Processus de négociation raisonnée
- Le droit collaboratif : premiers pas vers la négociation collaborative

• IV. Un "Coaching" : pratique de médiation ou négociation (tiré de cas réels) de 3-4 h, dont l'objet est la pratique avec supervision de chaque participant

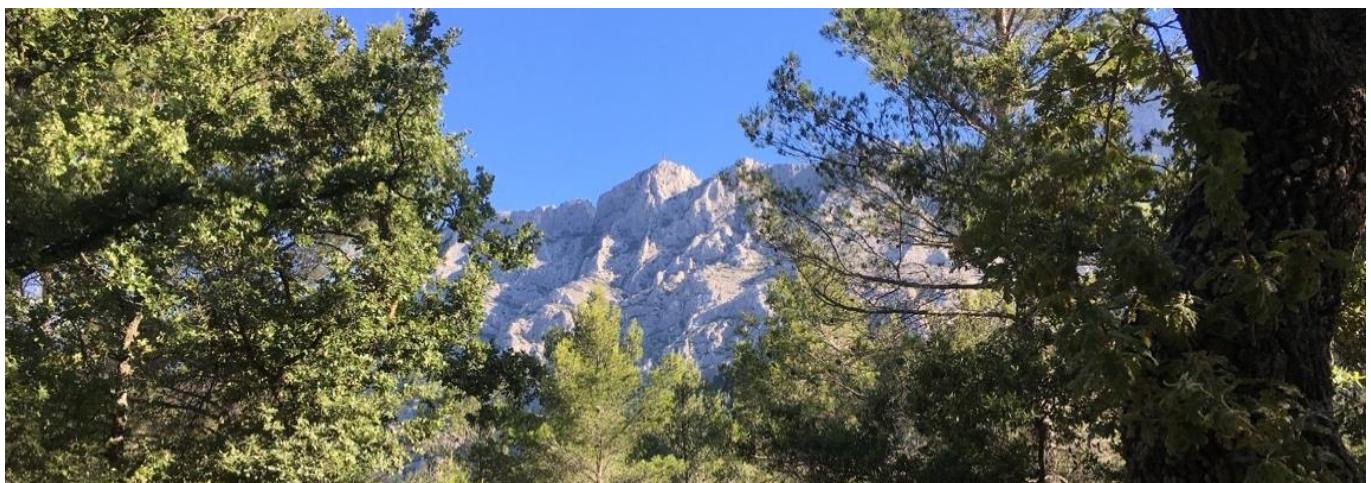
- HORAIRES 9h45-13h 14h30-18h45 - (1er jour 10h) Samedi 9h - 17h 44 h de formation
- Cette session valide 24 h de la Formation de base en Médiation, et 16 h de la formation d'approfondissement telles que définies par la FFCM

- **Formation d'approfondissement en Médiation et Négociation**

160 h - AIX-EN-PROVENCE et NÎMES - Présentiel

- **3 au 6 Mai - NÎMES** Travail relationnel en médiation
CNV et pratique de la CNV en Médiation
 - **1^{er} au 3 Juin - AIX** Travail émotionnel en Médiation
Négociation 1 (dernier module de la formation de base)
 - **28 Juin au 1^{er} Juillet
AIX ou NÎMES** Le Conflit et Moi
Recherche de solutions créatives en Médiation
 - **30 Août au 2 Septembre
NÎMES** Négociation 2 : négociation générale
Qualités du Médiateur
 - **25 au 28 Octobre - NÎMES** Séminaire de synthèse - MASTERCLASS - théorique et pratique
1 session de 4 jours
 - **10 Novembre - NÎMES** Colloque : "La médiation en entreprise : les nouveaux outils"
 - **20 au 25 Novembre** Examens écrits et oraux.
 - **Décembre 2023** Négociation 3 : Droit et approche collaborative. Intervenants Jeremy Gaies et Adam Cordover - Floride - Visio
- **3 jeudi après-midi pendant l'année : 3 supervisions personnalisées - s'ajoutant à celles des séminaires - dont les dates seront déterminées en début de cursus.**
- **HORAIRES : 10 h - 19 h (le premier jour) - 9h - 18h**
Samedi : 9h - 17 h
- Les dates restent indicatives et les sessions peuvent être inversées en considération de la disponibilité des intervenants
 - Les séances non effectuées peuvent être rattrapées sur un autre site (Aix-en-Provence, Nîmes, ...)
 - Sessions organisées en présentiel et en petits groupes.
 - Respect de la réglementation COVID : distanciation, masques, gels...

Présentation de la formation principale en Médiation-Négociation



Présentation de la formation

La formation principale en médiation est composée de deux phases :

La formation **de base** est de 60 heures. Elle permet de saisir les fondamentaux de la médiation et de la négociation et d'accompagner en médiation.

La formation **d'approfondissement** est de 160 heures minimum, plus 40 h de suivi mémoire et projet personnel. Elle a pour objectif de conduire en autonomie un processus de résolution de conflit sous la posture de médiateur ou négociateur.

Public visé

La formation s'adresse à toute personne intéressée ou confrontée à la gestion de conflits : **avocats, professions juridiques, dirigeants, cadres, managers, DRH, professions de santé, syndics, psychologues, thérapeutes, autres...**

Prérequis

Pour la formation complète (base + approfondissement) : Niveau Bac plus 2 minimum recommandé.

Niveau bac possible avec si besoin aménagement personnalisé du parcours, nous consulter.

Pour la formation de base, il n'y a pas de pré-requis.

Durée, Dates ou périodes

60h base + 160 heures approfondissement, soit 23 jours de formation en présentiel, par session de 2 jours en moyenne par mois de 14h, plus un séminaire de synthèse de 5 jours.

La formation se déroule sur une année entière. Aménagements personnalisés possibles, merci de nous contacter.

Lieu et horaires des Sessions

Les sessions se déroulent à Aix-en-Provence, sauf indication contraire.

AIX : IHEMN, Les Hameaux de la Torse, B1, 36 av des écoles militaires, 13100 Aix-en-Provence

Horaires : **Vendredi 10h00 - 13h00 et 14h30 – 19h00 / Samedi 09h00-13H -14h00 17h00**

Objectifs Généraux

Apprendre à gérer les conflits de façon constructive.

Connaitre et savoir mettre en œuvre le ou les processus de résolution des conflits.

Acquérir les savoirs, savoirs-faire et savoirs-être nécessaires pour devenir médiateur ou négociateur de profession.

Augmenter ses compétences en médiation et négociation et rendre ses négociations et médiations plus performantes.

Savoir accompagner un client en médiation.

Objectifs Opérationnels :

Apprendre à gérer les conflits de façon constructive.

Connaitre les différents modes de résolution des conflits, amiables ou non

Savoir situer la médiation et la négociation parmi les MARD

Savoir différencier médiation et négociation en tous leurs éléments

Connaitre le processus de résolution des conflits utilisé en médiation et en négociation

Connaître et savoir mettre en œuvre le ou les processus de résolution des conflits

Connaitre les différents processus de résolution des conflits

Connaitre le processus intégratif de résolution des conflits en ses principaux éléments : principes, déroulement, dimensions...

Connaitre, pour chaque dimension, les principales lois, phases, objectifs, étapes, outils

Apprendre à mettre en œuvre ce processus en ses principaux éléments : connaitre les principes, la méthodologie pour procéder, connaitre les outils à utiliser

Savoir faire avancer les personnes vers l'accord : connaitre les principes d'avancement en utilisant objectifs et étapes, savoir utiliser le bon outil au bon moment

Apprendre ou améliorer ses compétences en médiation (connaissances et pratique)

Connaitre le processus de résolution des conflits utilisé en médiation

Connaitre la posture de médiateur

Savoir mettre en œuvre le processus sous la posture de médiateur

Acquérir les principes fondamentaux de la médiation : l'impartialité, la neutralité, l'indépendance, respecter la volonté des personnes, et la confidentialité.

Savoir accompagner en médiation.

Améliorer sa pratique

Apprendre ou améliorer ses compétences en négociation (connaissances et pratique)

Connaitre le processus de résolution des conflits utilisé en négociation

Connaitre la posture de négociateur

Savoir mettre en œuvre le processus sous la posture de négociateur

Comprendre comment on négocie lorsque l'on est impliqué

Commencer à appréhender comment on négocie lorsque l'on est personnellement impliqué

Savoir gérer la contradiction entre la mise en œuvre du processus et le fait d'être impliqué.

Comprendre comment on négocie soi-même et son style de négociation.

Améliorer sa pratique



Compétences Visées :

Gérer les conflits de façon constructive

Maitriser les différents modes de résolution des conflits, amiables ou non

Situer la médiation et la négociation parmi les MARD

Différencier médiation et négociation

Maîtriser le processus de résolution des conflits utilisé en médiation et en négociation

Maitriser et savoir mettre en œuvre le ou les processus de résolution des conflits

Maitriser les différents processus de résolution des conflits

Maitriser le processus intégratif de résolution des conflits en ses principaux éléments : principes, déroulement, dimension et pour chaque dimension, les lois, phases, objectifs, étapes, outils

Mettre en œuvre ce processus en ses principaux éléments : principes, méthodologie pour procéder, outils à utiliser

Faire avancer les personnes vers l'accord : avancer le processus en utilisant objectifs et étapes, utiliser le bon outil au bon moment

Pratiquer la médiation en en maitrisant les concepts et pratiques

Maîtriser le processus de résolution des conflits utilisé en médiation

Maîtriser la posture de médiateur

Mettre en œuvre le processus sous la posture de médiateur

Intégrer et faire vivre les principes fondamentaux de la médiation : l'impartialité, la neutralité, l'indépendance, respecter la volonté des personnes, et la confidentialité.

Accompagner en médiation.

Pratiquer la négociation en en maitrisant les concepts et pratiques

Maitriser le processus de résolution des conflits utilisé en négociation

Maitriser la posture de négociateur

Mettre en œuvre le processus sous la posture de négociateur

Savoir négocier lorsque l'on est impliqué

Commencer à négocier lorsque l'on est personnellement impliqué

Gérer la contradiction entre la mise en œuvre du processus et le fait d'être impliqué.

Référents pédagogiques

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par un formateur, référent pédagogique, désigné par l'IHEMN. Pour la formation de base et d'approfondissement, il s'agit des formateurs désignés sur la première page « intervenants », ci-après.

Modalités et délais d'accès à la formation

En raison du délai d'instruction pour les dossiers faisant l'objet d'une prise en charge par un organisme de financement ou un financeur (un à deux mois en moyenne), nous vous demandons de nous adresser à nous LE PLUS TOT POSSIBLE.

Pour la prise en charge par le FIF-PL, il convient d'adresser la demande au plus tard dans les 10 jours qui suivent le premier jour de formation.

Personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision relative à l'accessibilité, nous vous invitons à nous joindre au 06 87 98 14 63.

INTERVENANTS

Coordinateur responsable, référents pédagogiques et formateurs :



Laurence BARADAT

Avocate, médiatrice généraliste, entreprise et familiale, formatrice en médiation, directrice DU « Médiation-Négociation » IHENM-Université de Nîmes.

Triple formation universitaire en Droit des Affaires et Audit, (CAPA, IAE Aix en Provence), Psychologie (Maîtrise de Psychologie), et Médiation (Diplôme d'État de médiateur familial).

Présidente du centre de médiation Pole Sud Médiation.

Vice-présidente de la Fédération Française des Centres de Médiation (FFCM), en charge de la formation nationale des médiateurs (2010-2017) puis du développement international. (2017-2020)



Catherine WATELLIER

Médiatrice généraliste, entreprise et familiale, formatrice en gestion de conflit. Auparavant responsable juridique en entreprise, puis **avocate** chez KPMG FIDAL.

Présidente du centre de médiation « Marseille Médiation » de 2011 à 2012, vice-présidente centre de médiation « Pôle Sud Médiation ». Ancienne administratrice FFCM (2017-2020)



Etienne AMEDRO

Médiateur généraliste et familial interculturel et plurilingues (Anglais, Allemand)

Formateur en gestion de conflits.

Formateur pour des rencontres internationales linguistiques et interculturelles, plus particulièrement dans le cadre des relations Franco-Allemandes.

Secrétaire général du centre de médiation « Pôle Sud Médiation ».



Catherine PERRAUDIN

Médiatrice généraliste, administrative et familiale, formatrice en gestion de conflits.

Avocate au Barreau de Clermont-Ferrand, KPMG FIDAL puis en libéral, Spécialisée en droit administratif.

Membre du conseil de l'ordre du barreau de Clermont-Ferrand de 2001-2007 - 2009-2015 - 2017-2020.

Membre de Pôle Sud Médiation.

Autres intervenants et spécialistes invités et pressentis (liste non limitative...)



Nathalie SIMONNET

Médiatrice, formatrice en médiation et médiateur accrédité CNV et CEDR, directrice Institut de formation école des médiateurs CNV, maintenant Institut Emergence.

Avocate honoraire.



Martine SEPIETER

Médiatrice expérimentée en Entreprise, formatrice en médiation. Directrice du Service de médiation interne à la SNCF.



Adam CORDOVER et Jeremy GAIRES (Droit Collaboratif, Floride)

Adam CORDOVER, (Floride)

Avocat, Médiateur, formateur en droit Collaboratif.
Créateur de Collaborative Practice TAMPA (Floride)
Membre du conseil d'administration de l'IACP.



Jeremy GAIRES (Tampa, Floride)

Psychologue, Médiateur, formateur en droit Collaboratif IACP



La pédagogie proposée est interactive, dynamique, innovante et expérientielle, avec des exercices nombreux et variés. Elle se base sur la compréhension des notions et des concepts à travers l'expérience, « *parce qu'on l'a éprouvé* », notion fondamentale à l'IHEMN.

Une formation axée sur la pratique

La pratique est prépondérante dans cette formation : plus de la moitié du temps de formation est consacrée à des jeux de rôles d'après cas réels afin de favoriser la mise en œuvre des compétences, l'intégration de la formation théorique et de la méthodologie. Les participants seront amenés à jouer alternativement le rôle des personnes en conflit, d'observateur, de négociateur et de médiateur.

Les enseignements théoriques sont tirés d'après l'expérience de ces pratiques.

Un encadrement exceptionnel

Parce que l'apprentissage de la résolution de conflit est le cœur de notre métier mais aussi un apprentissage difficile, les parcours sont pensés, adaptés et personnalisés **pour que chacun puisse réussir le cursus.**

Dans ce but, l'encadrement est inédit : les groupes sont de 8 à 12 participants en moyenne avec un formateur, deux formateurs pour les pratiques, soit **un formateur pour cinq ou six personnes environ**. Dans ces groupes de pratique dits « groupe de pratique-coachings », l'attention est portée sur l'apprentissage des compétences **par chacun des participants.**

Nombres de participants par session

Minimum : 8, Maximum : 18 (groupes de 10 à 12 personnes en moyenne)

Moyens pédagogiques globaux et personnalisés

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Cursus personnalisé si besoin : modules, rythme...
- Apport théorique et méthodologique
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Jeux de rôles
- Réflexion et échanges sur cas pratique
- Échanges et debriefings après exercices et cas pratiques
- Retours d'expériences
- Re-mémorisation, rappel des connaissances lors de chaque séminaire, commentaires appropriés auprès de chaque apprenant.



Moyens techniques

- Salles de formation claires et lumineuses
- Salles de médiation et de négociation
- Matériel pédagogique dynamique et innovant
- Support de cours





PROGRAMME DÉTAILLÉ

FORMATION EN MEDIATION ET NEGOCIATION

I/ BIEN CONNAITRE LES DIVERS MODES DE RESOLUTION DES CONFLITS

1. La notion de conflit
2. La notion d'escalade du conflit
3. Les différents modes de résolution des conflits : négociation, conciliation, médiation, droit collaboratif, procédure participative, arbitrage, procès, guerre...
4. Choisir en toute connaissance un mode de résolution de conflit et savoir l'expliquer aux parties (avantages-inconvénients et limites de chacun des modes)
5. Différencier les postures en négociation et en médiation

II/ APPRENDRE LE PROCESSUS DE RESOLUTION DES CONFLITS ET APPRENDRE A LE CONDUIRE A TRAVERS SES DIFFERENTES ETAPES TANT EN NEGOCIATION QU'EN MEDIATION

1. La pré-médiation ou pré-négociation : l'invitation, les acteurs, la préparation, les résistances
2. L'introduction et la pose du cadre : les règles d'échange pour mieux communiquer et construire l'accord
3. Le travail sur l'objet du litige en médiation et négociation
 - a. L'identification des points à traiter
 - b. L'approfondissement de chacun des points à traiter
 - c. L'imagination du maximum de solutions
 - d. La conclusion du protocole d'accord
 - e. Le suivi, l'évaluation
4. Le travail relationnel en médiation et négociation
 - a. Principes fondamentaux
 - b. Application dans le processus
5. Le travail émotionnel en médiation et en négociation
 - a. Principes fondamentaux
 - b. Application dans le processus

Applications, cas pratiques et exemples en matière familiale, entreprise et généraliste

III/ DEVELOPPER LES QUALITES DE MEDIATEUR ET DE NEGOCIATEUR

1. Faire avancer le processus
2. Intégrer les outils et qualités essentiels pour un médiateur ou un négociateur : écoute active, reformulations, parole active, questions, créativité, distanciation, neutralité, impartialité
3. La notion de tiers : de la partialité à la « multi-partialité »
4. Gérer la communication au cours des entretiens et séances plénières
5. Gérer les émotions au cours des entretiens
6. Faire face aux situations difficiles : moments critiques, blocages et réponses adaptées au cas
7. Construire son propre style de négociateur et médiateur à partir de sa personnalité S'améliorer : l'approfondissement, l'analyse de pratique et la supervision

Applications, cas pratiques et exemples en matière familiale, entreprise et généraliste

IV/ BIEN CONNAITRE LA MEDIATION ET SAVOIR ACCOMPAGNER EN MEDIATION

1. Le concept de médiation : historique, définition, processus.
2. Le cadre légal de la médiation en général, et des médiations spécifiques : familiale et entreprise notamment.
3. Les différents domaines de médiation, les différents types de médiateurs
4. Les structures et organisation de la médiation en France, familiales, généralistes ou entreprise
5. Médiateurs familiaux en services conventionnes et exercice libéral
6. Les grands principes de la médiation
7. Apprendre et intégrer le processus de résolution des conflits utilisé en médiation
8. Apprendre et s'entraîner à la posture d'avocat accompagnant en médiation civile, entreprise ou généraliste
9. Connaitre le réseau de la médiation généraliste et familiale et des professionnels en France et région PACA
10. Modèles d'actes et de courriers utiles pendant une médiation
11. Les relations entre l'avocat et le médiateur pendant la médiation

Applications, cas pratiques et exemples d'accompagnement en médiation familiale, entreprise et généraliste.

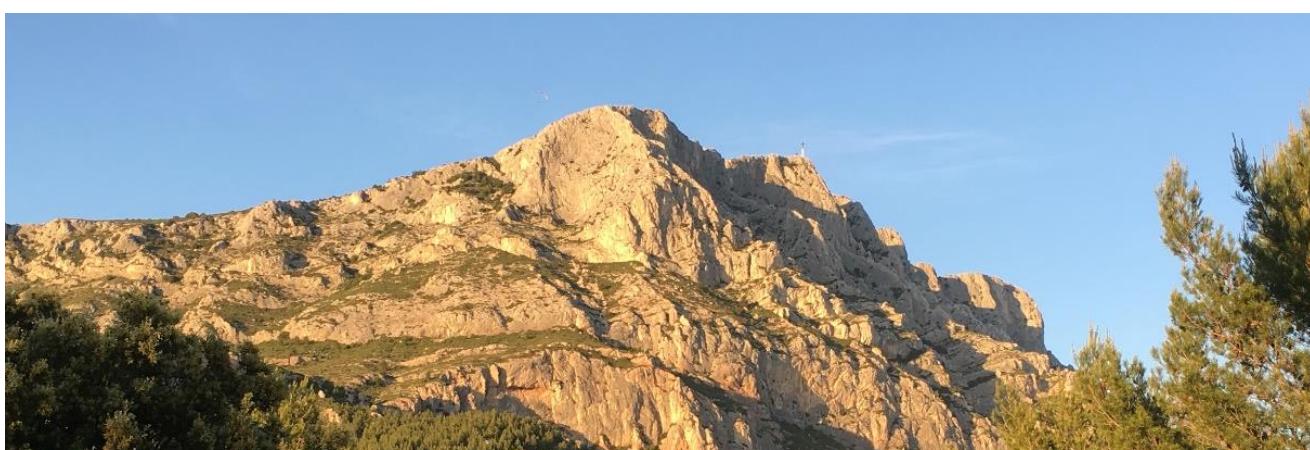
V/ BIEN CONNAITRE ET PRATIQUER AU MIEUX LA NEGOCIATION.

1. Les concepts de médiation et négociation : différences, historique, définition, processus
2. Comprendre les principaux « cadres de négociation » existants : négociation « traditionnelle », droit collaboratif, procédure participative, approche collaborative.
3. Processus de résolution des conflits : la négociation sur positions et la négociation raisonnée
4. Les grands principes en négociation et intégrer les techniques de base
5. Le droit collaboratif : concepts et principes
6. S'essayer à pratiquer la négociation en appliquant le processus intégratif de résolution des conflits
7. S'entraîner à la posture de négociateur entre cabinets d'avocats
8. Situer les différents domaines d'application et le « mix » médiation et négociation

Applications, cas pratiques et exemples en négociation et droit collaboratif en matière familiale, entreprise et généraliste

VII/ L'INTERET POUR LES JUSTICIAIBLES OU DANS L'ENTREPRISE DES MODES AMIABLES. PRATIQUER DEMAIN TRES REGULIEREMENT UNE ACTIVITE DE NEGOCIATION OU DE MEDIATION.

1. Intérêt pour les parties, Intérêt pour l'avocat, l'expert, l'entreprise, intérêt pour la justice et la société.
2. La place de l'avocat dans les différents modes amiables.
3. Les variétés d'organisation et d'exercice de l'activité de médiation ou de négociation.
4. Exemples de médiation dans différents domaines : famille, entreprise, voisinage, consommateurs...
5. L'expérience de médiateurs « institutionnels » : entreprise, administration et Défenseur des droits.
6. Les Tarifs et honoraires en médiation et négociation.



EVALUATION ET VALIDATION

DESCRIPTIF DES PROCEDURES D'EVALUATION

Modalités générales d'évaluation pour atteindre les objectifs de la formation :

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation et en début de formation
- Évaluation des acquis (connaissances et pratique) tout au long et à chaque session de formation au moyen de
 - Re-mémorisations individuelles et collectives à chaque session,
 - Exercices pratiques et cas pratiques au cours de chaque session avec supervision et suivi,
 - Groupes de pratique avec supervision et suivi à chaque session
 - Coachings personnalisés avec supervision et suivi
 - Questionnaires,
 - Bilans de compétence réguliers et bilan de clôture
 - Entretiens de compétence réguliers avec les formateurs

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Livret de progression du participant
- Rédaction d'un mémoire faisant état de la maîtrise du processus
- En fin de formation, épreuves écrite et exercice pratique de synthèse, et autres épreuves notées.
- Attestation de fin de formation et/ou diplômes mentionnant la nature, la durée de l'action et le résultat de l'évaluation des acquis de la formation.

Détail des modalités d'évaluation en fin de formation pour obtenir les validations :

I – UNE OBLIGATION DE SUIVI ET DE PARTICIPATION ACTIVE AUX HEURES DE FORMATION PRATIQUE ET THEORIQUE

II – UNE EVALUATION CONTINUE de chaque participant est réalisé lors des groupes de pratique qui ont lieu à chaque séminaire de formation et lors des coachings. C'est une appréciation donnée par le formateur et un feedback. Le regard est porté, à la fois sur les connaissances acquises et sur les habiletés personnelles et relationnelles du participant.

III- DES EPREUVES D'EXAMENS en vue de l'obtention du Diplôme Universitaire « Médiation et Négociation », EN PARTENARIAT AVEC LA FACULTE DE NIMES :

1. **UNE EPREUVE ECRITE THEORIQUE SUR TABLE (4 heures) – lieu : Faculté de NÎMES – COEFFICIENT 10**
2. **UNE EPREUVE ORALE DE MISE EN SITUATION (Cas pratique d'une médiation) – Lieu : IHEMN à Aix-en-Provence - COEFFICIENT 10**
3. **La Rédaction et validation d'un MEMOIRE, à la fois théorique et pratique : un travail de réflexion, à partir d'un thème précis à définir par le participant, relatif à la médiation ou la négociation (30 pages dactylographiées minimum).**

Les personnes qui choisissent cette validation sont suivies par un tuteur de mémoire tout au long du cursus d'approfondissement, au cours de 4 rendez-vous.

Les mémoires peuvent être publiés sur le site de l'IHEMN si la note est supérieure ou égale à 15/20. Ce mémoire doit être attractif et innovant dans son contenu comme dans sa présentation. **COEFFICIENT 10**

4. **LA REDACTION D'UNE FICHE « PAYS »** avec les principaux chiffres de la situation du pays, la législation encadrant la médiation, l'organisation nationale et régionale de la médiation (fédération, centres de médiation, ...) et la formation nécessaire à l'exercice de la médiation – **COEFFICIENT 1.5**
5. **UN TRAVAIL SUR SON PROJET PERSONNEL** : **Rédaction et description de son projet personnel professionnel** pour développer la promotion de la médiation ou la négociation dans le secteur d'activité de son choix et **réalisation des premiers outils** – **COEFFICIENT 1.5.**

DESCRIPTIF DES PROCEDURES DE VALIDATION

Validation et obtention des attestations ou diplômes :

La formation de base valide les 40 heures de la Formation de Base du Livret du Médiateur de la FFCM (Fédération Nationale des Centres de Médiation) plus 20 heures de la formation d'approfondissement du même livret.

Elle répond à tous les critères de formation formulés par la Fédération : respect du programme, encadrement, qualité, richesse des contenus, renommée des intervenants ...

Sur la formation complète du médiateur, voir sites : [FFCM : http://www.ffcmédiation.org](http://www.ffcmédiation.org) ou CNB : cnb.avocat.fr/Médiation. Le Livret du Médiateur sera remis aux participants en fin de formation.

Après la formation de Base, chaque participant pourra **approfondir ses connaissances et sa pratique** dans le cadre **d'une « formation d'approfondissement »** de 160 heures, donnant possibilité d'obtenir **le diplôme de l'IHEMN** et le **Diplôme d'Université « Négociation et Médiation »** organisé en partenariat IHEMN/UNIV NIMES.

L'ensemble constitué par la formation de base et la formation d'approfondissement **valide également les 200 heures requises tant par le CNB que la FFCM pour faire valoir les compétences de médiateur ou négociateur, heures indispensables pour être inscrit sur les listes du CNMA comme avocat médiateur et/ou comme médiateur auprès des centres de médiation agréés par la Fédération ou des Cours d'appel.**



VALIDATION PARTIELLE DE LA FORMATION

En cas de séminaires isolés, l'IHEMN délivre l'attestation de présence et de formation correspondante.

VALIDATION COMPLETE DE LA FORMATION

Trois niveaux de validation sont possibles :

1. Validation simple

Délivrance d'attestations de présence et de formation complète.

Pour obtenir cette validation, il faut avoir validé :

- Au minimum 200 heures de formation
- **Un travail de recherche** relatif à une interrogation ou une question rencontrée en médiation ou la négociation (10 pages dactylographiées environ).

Pour la validation de la formation principale (formation de base + formation d'approfondissement) par la FFCM, il est impératif d'avoir suivi 200 heures de formation.

Cette validation donne droit à la remise du « Livret de formation du Médiateur » de la FFCM (Fédération Nationale des Centres de Médiation) rempli en fonction des heures réellement suivies.

Ce livret retrace la formation du médiateur et est une condition d'inscription dans la plupart des centres de médiation et l'inscription dans l'annuaire FNCM.

2. Validation pour obtenir le diplôme de l'IHEMN

Pour obtenir le diplôme de l'IHEMN, en sus de la validation simple qui comprend les attestations, le certificat de formation et le livret de formation FNCM, ci-dessus cités, il faut avoir :

- Suivi au minimum 200 heures de formation théorique et pratique
- Rédigé et validé **un mémoire de recherche, à visée de publication**, à partir d'une problématique précise que vous définissez relative à la médiation ou la négociation (30 pages dactylographiées minimum). Les personnes qui choisissent cette validation sont suivies par un tuteur de mémoire tout au long du cursus d'approfondissement. Les mémoires peuvent être publiés sur le site de l'IHEMN ou autre site internet. Ce mémoire doit être attractif et innovant dans son contenu comme dans sa présentation (Coeff. 10)
- Rédigé et fait valider un document exposant votre projet d'activité en médiation ou gestion de conflits, avec les documents concrets attenants, en vue de permettre la mise en route de votre activité après l'obtention du diplôme (coeff.1.5)
- Rédigé et validé une fiche pays exposant la médiation dans un pays (Coef 1.5)
- Avoir réussi les examens de fin de formation (une épreuve écrite 4h, coeff.10, et une épreuve pratique 4h, coeff.10)

Cette validation est indispensable pour certains centres de médiation, certains prescripteurs ou Cours d'appel.

3. Validation pour obtenir le diplôme IHEMN ET le diplôme d'Université « MEDIATION-NEGOCIATION »

Pour obtenir le diplôme de l'université, en sus des attestations, certificats ou livret ou diplôme précédents, il faut avoir acquitté les frais d'inscription au diplôme universitaire auprès de l'Université de Nîmes. (500 € en 2022) et avoir validé les critères ci-dessus relatifs au diplôme de l'IHEMN.

Cette validation est indispensable pour les plus exigeants des centres de médiation, des prescripteurs, ou des juridictions.



LE COÛT

Coût des Formations :

Afin que chacun puisse accéder aux formations, l'IHEMN s'adapte aux conditions financières de chacun et propose trois tarifs.

Le premier tarif (*ENTR*) s'adresse aux participants provenant d'*organisations, entreprises, institutions*.

Le second tarif (*INDEP*) aux *professionnels indépendants ou personnes avec une prise en charge (FIF-PL, CPF, ...)*.

Le troisième tarif (*PARTIC*) aux *étudiants en formation initiale, ou suivant l'école des avocats, ou aux personnes s'inscrivant à titre individuel ne pouvant pas bénéficier de prise en charge*.

Pour s'inscrire au diplôme d'université, les coûts sont les mêmes, auxquels il faut ajouter **500 €** de frais d'inscription à l'université, payables vers la fin de la formation. (Juin N+1)

Le règlement du prix peut être échelonné sur toute la durée de la formation.

Le coût peut être pris en charge partiellement ou totalement par le FIF-PL ou autres organismes de formation (FONGECIF, POLE EMPLOI, ...) Il est éligible au crédit d'impôt-formation, et naturellement déductible des frais professionnels. Les heures de formation sont validées au titre de la formation continue, notamment des avocats.





TARIFS DÉTAILLÉS

1. SESSION « A LA CARTE » : SEMINAIRES DE 14 H et COACHINGS

Sessions : Tarif organisation/entreprise **480 €** - professionnel indépendant **360 €** - particulier/étudiant **290 €**

Un seul coaching 120-100-85 euros. Forfait 4 coachings (pratique de 3-4 h avec 4 ou 5 personnes max) : organisation/entreprise **480 €** - professionnel/indépendant **360 €** - particulier/étudiant **290 €**.

2. FORMATION DE BASE (60 H)

■ **60 heures** de formation, comprenant des séminaires et 1 groupe de pratique-coaching personnalisé.
Tarif organisation/entreprise **2100 €** - professionnel/indépendant **1 535 €** - particulier/étudiant **1 290 €**

3. FORMATION D'APPROFONDISSEMENT (160 H ENSEIGNEMENTS + 40 H TRAVAUX SUPERVISES) et diplôme de l'IHEMN et DU

■ **160 heures** de formation, plus **40 heures** de travaux supervisés, soit :
- **9 séminaires d'approfondissement de 7 à 14 h soit 110 h** de séminaires théoriques et pratiques,
- **1 séminaire de synthèse de 40 heures** (Master-Class)
- **3 séances de « groupes de pratique-coaching » personnalisées** de 3 à 4 h chacune, soit **10 h minimum**
- le suivi et la supervision d'un **mémoire** à visée de publication, du **projet personnel** pour s'insérer dans la profession, et les **examens**, le tout validé pour 40 h.

Vous pouvez choisir cette option si vous si vous n'avez pas suivi la formation de Base à l'IHEMN. Si vous suivez la formation de base à l'IHEMN, vous pouvez choisir la formule « complète » ci-après, qui est plus avantageuse.

Tarif organisation/entreprise **5900 €** - professionnel/indépendant **3 980 €** - particulier/étudiant **3 590 €**

4. FORMATION DE BASE ET FORMATION D'APPROFONDISSEMENT ET DIPLOMES : (220 H ENSEIGNEMENTS + 40 H TRAVAUX SUPERVISES)

■ **260 heures** de formation validées, réparties sur :
- la formation de base comprend **60 heures** de formation, théoriques et pratique, dont **1 coaching**.
- la formation d'approfondissement comprend
- **9 séminaires d'approfondissement de 7 à 14 h soit 110 h** de séminaires théoriques et pratiques,
- **1 séminaire de synthèse de 40 heures**
- **3 séances de « groupes de pratique-coaching » personnalisées** de 3 à 4h chacune, soit **10h minimum**
- le suivi et la supervision d'un **mémoire** à visée de publication, du **projet personnel** pour s'insérer dans la profession, et les **examens**, le tout validé pour 40 h.

Tarif organisation/entreprise **7 500 €** - professionnel/indépendant **4 980 €** - particulier/étudiant **4 290 €** Cela donne droit au diplôme IHEMN. Si vous souhaitez obtenir le double diplôme de IHEMN **et** le D.U, qui est une vérification universitaire de l'acquisition des compétences, vous devrez régler **500 €** de frais d'inscription à l'université, payables en fin de la formation. *La réalisation de ce programme est soumise à la condition d'inscription de -2 participants en cas d'effectifs insuffisants la formation sera reportée ou annulée les participants seront à leur choix remboursés.*

Tous les participants aux formations doivent régler en sus 60 € de frais de dossier. S'il faut instruire un dossier de financement, le participant doit régler en sus 350 € de gestion administrative.

En effet, ces formations peuvent être prises en charge partiellement ou totalement par les organismes de financement de la formation professionnelle (FIF-PL, FONGECIF, AGEFIPH, Pôle Emploi, autre...) mais la gestion en est complexe et ardue. Merci de nous demander un devis.

INSTITUT DES HAUTES ETUDES EN MEDIATION ET EN NEGOCIATION



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence

mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63

site : <http://ihemn.fr/>

Tarifs en vigueur au 11 mars 2022

Bulletin d'inscription

**MERCI DE RENVOYER CE BULLETIN D'INSCRIPTION A L'ADRESSE CI-DESSUS, ACCOMPAGNE
D'UN CHEQUE D'ACOMpte DE 280 € à l'ordre de l'IHEMN.**

NOM, PRENOM PROFESSION

COURRIEL TEL FIXE.....PORTABLE.....

CABINET ou SOCIETE (s'il y a lieu) :

ADRESSE :

Souhaite s'inscrire à la FORMATION EN MEDIATION-NEGOCIATION, et joins à l'ordre de l'IHEMN un chèque d'acompte de 280 €. **TARIF APPLICABLE** (entourez) : ENT - INDEP - PART

Formation de Base : 2100/1535/1290 € Date et lieu session choisie : _____ à _____

Partie 1 seule : 520-420-290 € Parties 2 & 3 : 1610-1115-1000 €

Formation d'Approfondissement seule : 5980/3980/3590 € + 60 € frais de dossier + 350 € si frais de gestion dossier financement (sauf FIF-PL) Date et lieu session choisie : _____ à _____

Formation de base et formation d'approfondissement : 7500/4980/4290 € + 60 € de frais de dossier + 350 € si frais de gestion du dossier de financement (hors FIF-PL).

Date et lieu session choisie : _____ à _____

Formation de base et formation d'approfondissement + diplôme d'université : 7500/4980/4290 € + 500 € de frais d'inscription à l'université + 60 € de frais de dossier + 350 € si frais de gestion du dossier de financement (hors FIF-PL). Date et lieu session choisie : _____ à _____

Forfait de 4 « coaching-groupe de pratique» de 3-4 h : 480/360/290 € particuliers, IHENM

Session « à la carte » : 520/420/290 € pour les sessions de 14 h (2 jours) ou 260/220/165 € pour les sessions de 7h. Merci de noter au verso les sessions auxquelles vous souhaitez vous inscrire.

Coordonnées bancaires : IHENM – INSTITUT DES HAUTES ETUDES EN MEDIATION ET NEGOCIATION

IBAN : FR76 3007 7042 9713 8156 0020 094 - BIC : SMCTFR2A

A

Le

Signature

Pour chacune de ces formations, vous pouvez demander une prise en charge auprès de votre fonds de formation. Merci de nous contacter pour tout renseignement. Vous pouvez échelonner les paiements sur toute la durée de la formation, *mais l'ensemble des règlements doivent être remis en début de formation en mentionnant la date d'encaissement souhaitée.*

Chacun, chacune est bienvenu(e) à cette formation, quelle que soit sa formation de départ. Afin de s'assurer qu'elle vous correspondra et répondra à vos attentes, nous vous invitons :

- ° à rédiger ci-dessous quelques lignes éclairant votre parcours et votre projet
 - ° à nous téléphoner pour vérifier ensemble l'adéquation de la formation à ce projet.

Pour toute information complémentaire ou pour ce contact : L. BARADAT (06 87 98 14 63)

Afin de mieux répondre à vos attentes et vous conseiller le cursus le plus adapté, merci d'écrire quelques lignes éclairant votre parcours, votre projet, votre pratique : (joindre si possible dès maintenant votre CV et une photo)

Ma formation d'origine, mon projet pour cette formation, mes attentes

Si vous n'avez jamais fait de formation en négociation ou médiation, merci de nous dire votre formation d'origine et ce qui vous pousse à vous former en médiation ou négociation. Pour ceux qui ont suivi des formations, merci d'inscrire l'intitulé des formations suivies en négociation et médiation : organisme, année, nombre d'heures.

Titres et diplômes dans votre formation d'origine

Mes attentes pour cette formation et mes projets

Mon parcours de formation en médiation ou négociation et ma pratique de négociateur ou médiateur. (*Pratiquez-vous, depuis quand pratiquez-vous ?*)

Formation, Titres et diplômes en médiation et négociation

Ma pratique en médiation et négociation

Souhaitez-vous nous informer de quelque(s) difficulté(s) personnelle(s), de situation de handicap que vous souhaiteriez que nous prenions en compte ? Avez-vous besoin d'une aide ou d'aides particulières ?