



FORMATION PRINCIPALE EN MEDIATION ET NEGOCIATION

FORMATION DE BASE à AIX EN PROVENCE Novembre 2019



- Formation de base en Médiation et Négociation
60 heures (8 jours)

FORMATION DE BASE MEDIATION ET NEGOCIATION GENERALISTE

- **SESSION 1 : Vendredi 22 et Samedi 23 Novembre 2019**

- Jour 1 Le conflit et modes de règlement des conflits.
- 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 et avocats. la différence de posture du médiateur avec celle de négociateur.
- Introduction au processus de résolution des conflits à partir d'un cas pratique 1.
- Jour 2 Le processus de résolution des conflits. La pose du cadre et l'identification des questions: "le quoi". Ecoute et reformulation. Cas pratique 2.

- **SESSION 2 : Vendredi 20 et Samedi 21 Décembre 2019**

- Jour 3 Le processus de résolution des conflits, la phase du "pourquoi": entrer dans le monde de l'autre,
- Jour 4 Emotions et besoins, Types de reformulations. Cas pratique 3.

- **SESSION 3 : Vendredi 10 et Samedi 11 Janvier 2020**

- Jour 5 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 4.
- Jour 6 Le processus de résolution des conflits, la phase du "comment finalement" ou l'accord. Le cadre juridique de la médiation. Cas pratique 5.
- Développer concrètement une activité de médiateur ou négociateur.

- **SESSION 4 : Vendredi 14 et Samedi 15 Février 2020**

- Jour 7 Négociation: le droit collaboratif et procédure participative : définition, principes, déroulement et modèles. Cas pratique 7.
- Jour 8 Introduction à la médiation familiale, spécificités, et cadre légal. Cas pratique 6. Accompagner en médiation familiale. Rôle de l'avocat en médiation familiale. Modèles.

- **SESSION 5 : Vendredi 13 Mars 2020 : Samedi 14 Mars 2020 (Date à réserver)**

- Jour 9 Introduction à la médiation d'entreprise. Spécificités, cadre légal. Cas pratique 8 Synthèse en médiation et en négociation. Bilan avec chaque participant.

(Dans le cas où la formation compte plus de 15 personnes, une journée supplémentaire est à prévoir).

- **HORAIRES 9h30-13h 14h15-19h00**

- Les séances ou journées non effectuées peuvent être rattrapées sur un autre site ou une autre formation ultérieure (Aix en Provence, Nîmes, ...).
- Les participants ayant suivi cette formation de base pourront s'ils souhaitent poursuivre et s'ils le désirent, commencer la formation d'approfondissement dès mai 2019 ou septembre 2019.



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/>

FORMATION PRINCIPALE EN MEDIATION ET NEGOCIATION
FORMATION D'APPROFONDISSEMENT à AIX en PROVENCE 2020-2021



• **Formation d'approfondissement en Médiation et Négociation**
• **160 heures**

FORMATION D'APPROFONDISSEMENT
MEDIATION ET NEGOCIATION GENERALISTE

- 29-30 Mai 2020 Recherche de solutions créatives en Médiation/Négociation
- 12-13 Juin 2020 CNV 1 Communication Non Violente et Médiation
- 5-6 Sept 2020 Travail relationnel en Médiation et Négociation
- 15-16-17 Oct 2020 Colloque international "MARD: Bâtir le futur" (date à confirmer)
- 9, 10, oct 2020 intervenants FLORIDE Négociation 1 : Droit collaboratif IACP fom qualifiante
- Décembre 2020 Journée de Pratique 1 et modèles et conventions
- Janvier 2021 Le conflit et moi
- Février 2021 CNV II et pratique de la CNV en Médiation
- Mars 2021 Qualités du Médiateur et du Négociateur
- Avril 2021 Dates à réserver
- Mai 2021 Journée de pratique 2 et protocoles
- Juin 2021 Week-end de clôture en résidentiel. Négociation 3 et synthèse
- **HORAIRES** (Aix) vendredi 9h30 - 12h45 14h-19h, samedi 9h 13h - 14h17h, un week-end par mois.
- Les sessions peuvent être inversées en considération de la disponibilité des intervenants
- Les séquences non effectuées peuvent être rattrapées sur un autre site (Aix en Provence, Grasse, ...)



Notice descriptive de la formation « Médiation-Négociation »

Coordinateur responsable et formateur :

Laurence BARADAT, Avocate, médiatrice, formatrice en médiation, directrice IHEMN. Triple formation universitaire en Droit des Affaires, (CAPA, IAE Aix en Provence), Psychologie (Maîtrise de Psychologie), et Médiation (Diplôme d'état de médiateur familial). Vice-Présidente Aix-Médiation. Vice-présidente de la Fédération Française des Centres de Médiation (FFCM), en charge de la formation nationale des médiateurs.

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

Jacques SALZER

Maître de Conférences à l'Université de Paris-Dauphine (1974-2004), co-créditeur et animateur de nombreuses formations en médiation : Université de Paris, Toulouse, CNAM Paris et Montpellier, nombreux Barreaux ...

Intervenant ponctuel à l'ENM, l'ENA, les Centres de médiation de Chambres de Commerce (Paris, Marseille, Milan, Florence, ...), divers IRTS (Instituts de formation à la Médiation Familiale) et dans dix pays étrangers. Co-auteur de plusieurs livres sur la médiation dont les derniers parus, « METHODE DE MEDIATION », Dunod 2008, GUIDE PRATIQUE DE L'USAGER EN MEDIATION (interne à l'entreprise), Ed. Médias & médiations 2012.

Christian ROUSSE

Avocat, médiateur et négociateur, formateur en médiation. Avocat spécialisé en droit immobilier et du travail, cabinet certifié ISO 9001 (conseil, contentieux, formation) . Maîtrise en droit judiciaire, D.U. de droit interne et européen de droit des affaires, DESU « Droit et pratique de la médiation et de la négociation en matière économique commerciale et sociale », Université de Droit d'Aix-en-Provence. Responsable de la Commission « MARD » (Modes Amiables de Résolution des Différends) au Barreau de Marseille. Président du centre de Médiation « Marseille Médiation».

Catherine WATELLIER

Médiatrice famille, généraliste et entreprise, 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 2014, aujourd'hui Secrétaire générale du Centre « Pôle Sud Médiation».

Audrey RINGOT : Présidente de l'APMF (Association pour la Médiation Familiale). Médiatrice expérimentée dans le domaine familial, formatrice à l'IRTS et nombreuses institutions, intervenante et conférencière dans de nombreux colloques et évènements.

Sylvie ADIJES : avocate, médiatrice expérimentée dans différents domaines (pénal, familial, entreprise, voisinage, immobilier...), formatrice à la médiation au CNAM, au CMAP (Centre de médiation et d'arbitrage créé par la Chambre de Commerce de Paris). Conseil en systèmes de médiation auprès d'entreprise pour les conflits collectifs et individuels du travail.

Pédagogie :

Plus de la moitié du temps de formation est consacrée à des exercices, des jeux de rôles et 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 de partie, d'observateur, de négociateur et de médiateur.

Durée et Coût des Formations :

La formation **de base** est de 60 heures. Son coût total est de 1 435 €.

La formation **d'approfondissement** est de 160 heures. Son coût total est de 3 550 € (ou 3 120 € en cas de formation totale, cad formation de base et d'approfondissement).

Des prix très spéciaux sont consentis aux étudiants ou aux étudiants en formation initiale ou suivant l'école des avocats. (50 % du prix annoncé- places limitées.)

Les règlements peuvent être échelonnés tout au long 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.

Validation et obtention du diplôme d'université :

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 2 modules 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.ffcmediation.org](http://www.ffcmediation.org) ou CNB : cnb.avocat.fr/Mediation.

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/UNIVERSITE DE 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 auprès des centres de médiation agréés par la Fédération.

Lieu et horaires des sessions :

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

Le lieu vous sera précisé lors de l'inscription.

Horaires :	Vendredi :	9h30 - 13h00 et 14h15 - 19h00
	Samedi :	9h00 - 13h00 et 14h15 - 17h00

PROGRAMME DETAILLE

FORMATION DE BASE EN MEDIATION ET NEGOCIATION

60 heures

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. L'identification des points à traiter
4. L'approfondissement de chacun des points à traiter
5. L'imagination du maximum de solutions
6. la conclusion du protocole d'accord
7. le suivi, l'évaluation
8. Le travail relationnel en médiation et négociation
9. Le travail émotionnel en médiation et en négociation

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

III/ DEVELOPPER LES QUALITES DE MEDiateur ET DE NEGOCIATEUR

1. Intégrer les outils et qualités essentiels : écoute active, reformulations, parole active, questions, créativité, distanciation, neutralité, impartialité
2. La notion de tiers : de la partialité à la « multi-partialité »
3. Gérer la communication au cours des entretiens et séances plénières
4. Gérer les émotions au cours des entretiens
5. Faire face aux situations difficiles : moments critiques, blocages et réponses adaptées au cas
6. Construire son propre style de négociateur et médiateur à partir de sa personnalité
7. 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, et les structures en médiation familiale et généraliste
5. Médiateurs familiaux en services conventionnés 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. Connaître 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 ENTRE CABINETS D'AVOCATS

1. Le concept de médiation et négociation : différences, historique, définition, processus
2. Comprendre les principaux « cadres de négociation » offerts aux avocats : négociation « traditionnelle », droit collaboratif, procédure participative, approche collaborative.
La négociation sur positions et la négociation raisonnée
3. Le droit collaboratif : concepts et principes
4. Les grands principes en négociation et intégrer les techniques de base
5. S'essayer à pratiquer la négociation en appliquant le processus intégratif de résolution des conflits
6. S'entraîner à la posture de négociateur entre cabinets d'avocats
7. La négociation à la lumière de la nouvelle loi sur le consentement mutuel en famille ou les nouvelles lois en matière commerciales ou prud'homales.
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

VI/ BIEN CONNAITRE ET PRATIQUER LA PROCEDURE PARTICIPATIVE

1. Place de la procédure participative au sein de la négociation et sa place au regard du droit collaboratif et de l'approche collaborative. Avantages et inconvénients de chaque mode.
2. Connaître le cadre légal de la procédure participative
3. Rédaction de la convention de procédure participative
4. Apprendre et appliquer le processus de résolution des différends au sein de la procédure participative
5. Passer au judiciaire si besoin.

Applications, cas pratiques et exemples de procédure participative en matière familiale, entreprise et généraliste

VII/ L'INTERET POUR LES PARTIES ET L'AVOCAT DES MODES AMIABLES. PRATIQUER DEMAIN TRES REGULIEREMENT UNE ACTIVITE DE NEGOCIATION OU DE MEDIATION.

1. Intérêt pour les parties, Intérêt pour l'avocat, 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

Coût des formations 2019 - 2020

Ces formations peuvent être prises en charge partiellement ou totalement par les organismes de financement de la formation professionnelle (fif-pl, ...). Merci de nous contacter pour obtenir un devis et la procédure à suivre.

FIF PL : Toute demande préalable de prise en charge doit impérativement être saisie en ligne, au plus tard, dans les 10 jours suivants le 1^{er} jour de formation. Passé ce délai, votre demande de prise en charge sera refusée.

1. Session « à la carte » : 320 € pour les sessions de **15 heures**, (sauf sessions en résidentiel) du Vendredi 10h-19h et samedi 9h-17 heures (en général).

2. Formation de Base : 1435 € pour **60 heures** de formation. Prix spéciaux pour les étudiants en formation initiale.

3. Approfondissement seul : 3 550 € pour **160 heures** de formation, réparties en général sur **10 sessions** de 16 h (sessions théoriques et pratiques).

■ dont un week-end de clôture en résidentiel (formation et hébergement comprise dans le prix)

■ plus le suivi et l'évaluation d'un travail établi à partir d'une problématique précise, que vous définissez, relative à la médiation ou la négociation.

Vous pouvez choisir cette option si vous n'avez pas suivi la formation de Base à Aix Médiation ou à l'IHEMN ou si vous souhaitez échelonner cette formation sur 2 ans ou plus. Si vous avez suivi une formation de base à Aix Médiation ou à l'IHEMN, vous pouvez choisir la formule « complète » citée ci-après, qui est plus avantageuse, car le prix acquitté lors de votre formation de base sera déduite du coût total.

4. Formation de base ET formation d'approfondissement : 4 555 € pour **220 heures** de formation (**prix réduit car formation complète**).

Si vous avez suivi une formation de base à Aix-Médiation ou à l'IHEMN, le prix acquitté lors de votre formation de base sera déduit du coût total. Ainsi, si vous avez réglé 1435 euros pour la formation de Base, il vous restera à régler pour la formation d'approfondissement 3 120 euros. Vous pourrez échelonner ce paiement sur la durée de la formation, soit par exemple, 260 euros par mois sur 12 mois. La seule condition pour bénéficier de ce prix est que la formation d'approfondissement soit effectuée sur 12 mois consécutifs. *(Si vous êtes absent à une ou deux sessions, vous pourrez toutefois les suivre l'année d'après).*

Ce prix total donne droit à :

■ **200 heures** de formation minimum, réparties en général sur **14 sessions** de 15 heures, cad :

- la formation de base comprend entre **40 et 60 heures** de formation (heures théoriques et pratiques)

- la formation d'approfondissement comprend **160 heures** de formation, réparties en général sur **10 sessions** de 16 h (séminaire et groupes de pratique).

■ la dernière session est un week-end de clôture **en Résidentiel** (formation et hébergement comprise dans le prix)

■ le suivi et l'évaluation d'un travail de réflexion et d'un travail de promotion, établis à partir d'une problématique précise, que vous définissez, relative à la médiation ou la négociation.

5. Formation de base ET d'approfondissement et DIPLOME D'UNIVERSITE : 4 555 € pour **200 heures** de formation, outre **500 euros de frais d'inscription à l'université**, comprenant des heures de formation supplémentaires de synthèse, suivi de mémoire, groupes de pratique et suivi personnalisé de chaque participant.

Pour chacune des formations, il est possible d'étaonner le paiement tout au long du cursus, mais l'ensemble des règlements doivent être remis au secrétariat en début de formation, en mentionnant la date d'encaissement souhaitée.

VALIDATION DE LA FORMATION COMPLETE

Trois niveaux de validation sont possibles :

1. Validation simple

Délivrance d'attestations de présence, des factures, d'un certificat de formation de l'IHEMN

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).

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. Pour la validation de la formation principale par la FFCM, (formation de base + formation d'approfondissement), il est impératif d'avoir suivi 200 heures de formation. 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 200 heures de formation théorique et pratique
- rédigé et validé, non un travail de recherche mais un mémoire de recherche, 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. Ce mémoire doit être attractif et innovant dans son contenu comme dans sa présentation (coeff. 10)
- rédigé et validé une fiche de 4 pages exposant vos idées et des pistes concrètes pour développer la promotion de la médiation ou la négociation dans un secteur d'activité que vous choisissez, (coeff.3)
- avoir réussi les examens de fin de formation (une épreuve écrite 3h, coeff.10, et une épreuve pratique 4h, coeff.10)

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 précédents, il faut avoir :

- acquitté les frais d'inscription au diplôme universitaires auprès de l'Université de Nîmes. (500 euros en 2017)
- avoir validé les critères ci-dessus relatifs au diplôme de l'IHEMN
- avoir suivi en plus 40 heures répartis en enseignements de synthèse, évaluation et contrôle des connaissances, groupes de pratique et suivi personnalisé tout au long de l'année.



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/>

Bulletin d'inscription

MERCI DE RENVoyer CE BULLETIN D'INSCRIPTION A L'ADRESSE CI-DESSUS,
ACCOMPAGNE D'UN CHEQUE D'ACOMPTE DE 250 € à l'ordre de l'IHEMN.

Le paiement peut être échelonné, selon les souhaits de chaque participant, tout au long de la durée de la formation, mais l'ensemble des règlements doivent être remis en début de formation en mentionnant la date d'encaissement souhaitée.

NOM, PRENOM PROFESSION

COURRIELTELFIXE.....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 250 €.

☐ **Formation de Base** : 1 435 euros

☐ **Formation d'Approfondissement seule** : 3 550 euros

☐ **Formation de base ET formation d'approfondissement** : 4 555 euros

Si vous avez suivi une formation de base à Aix-Médiation ou à l'IHEMN, le prix acquitté lors de votre formation de base sera déduit du coût total. Si par exemple vous avez payé 1 435 euros pour la formation de base, vous devrez régler 3 120 euros (sur 12 mois : 260euros/mois)

Vous pouvez échelonner les paiements sur toute la durée de la formation et demander une prise en charge auprès de votre organisme de formation.

☐ **Formation de base et formation d'approfondissement + diplôme d'université** : 4 555 € + 500 €

☐ **Session « à la carte »** : 320 euros pour les sessions de **12 heures**, (sauf sessions en résidentiel) (vendredi 14h-19h et samedi 9h-17 heures) ou 170 euros pour les sessions de **8 heures**.

En cas de session « à la carte », merci de noter au verso les sessions auxquelles vous souhaitez vous inscrire.