



**FORMATION DE FORMATEURS EN GESTION DE CONFLIT, MEDIATION ET  
NEGOCIATION**

**Aix en Provence, 2019-2020**

**DUREE DE LA FORMATION**

1 an : de **Octobre 2019 à Octobre 2020**  
120 heures de formation  
Réparties sur 17 journées de 8 heures

**NOMBRE DE PARTICIPANTS**

12 participants maximum

**DATES**

Les sessions se déroulent à Aix ou en résidentiel.  
2 à 3 Sessions en résidentiel

**ENCADREMENT**

1 intervenant pour 12 stagiaires maximum  
(2 intervenants pour certaines séquences)

**Lundi 21, Mardi 22, Mercredi 23 Octobre 2019**

Aix-en-Provence ou résidentiel

**Vendredi 3 et Samedi 4 Janvier 2020**

Aix-en-Provence

**Jeudi 27, Vendredi 28, Samedi 29 Février 2020**

Aix-en-Provence ou résidentiel

**Jeudi 23, Vendredi 24, Samedi 25 Avril 2020**

Aix-en-Provence

**Jeudi 16, Vendredi 17, Samedi 18 Juillet 2020**

Résidentiel

**Lundi 19, Mardi 20, Mercredi 21 Octobre 2020**

Aix-en-Provence ou résidentiel

Lors de chaque session, la moitié du temps est consacré aux enseignements communs à tous. L'autre moitié est consacré au passage de chaque participant en situation de formateur : à chaque Session, chaque participant présente une séquence de formation, qui est en relation avec le thème de la session, de 20 minutes environ.

***Selon le nombre de participants, les sessions dureront deux jours et demi ou trois jours.***

***Ce programme fait l'objet actuellement d'une soumission à l'université de Nîmes pour pouvoir valider un diplôme universitaire de « formation de formateurs en gestion de conflits, médiation, négociation ». Nous vous tiendrons informés de l'avancement de cette demande.***

Horaires : **9h30 13h 14h30 – 19 h**  
Fin de la session : **18H** le dernier jour

## **VALIDATION**

- Présence active aux sessions de formation
- Validation d'un stage pratique de 10 journées en situation de formateur
- 2 fiches de lecture
- Evaluation continue et finale

## **COUT DE LA FORMATION**

Cout pédagogique : 2 850 euros.

Le coût du « résidentiel » seront acquittés en sus (de l'ordre de 65 euros par jour par personne en pension complète dans de très beaux lieux...)

Prise en charge possible par les organismes de formation continue

Le prix de la formation peut être réparti sur l'ensemble de la durée de la formation, soit 12 mois  
Paiement mensuel, ou par session possible.

---

## **CONDITIONS D'ADMISSION A LA FORMATION**

- ✓ Avoir validé une formation en médiation ou négociation de 200 heures au moins
- ✓ Avoir une pratique effective de la médiation ou de la négociation
- ✓ Adresser un CV détaillant les formations et les pratiques

(Des exceptions à ces conditions peuvent être étudiées après l'entretien individuel préalable à la formation)

- ✓ Tout candidat à la formation est invité à exposer son profil et ses motivations dans le cadre d'un CV et lettre de motivation jointe à son dossier d'inscription
- ✓ Entretien individuel physique ou téléphonique obligatoire avant la formation

---

## **OBJECTIFS DE LA FORMATION et PROGRAMME**

L'objectif de cette formation est de former des formateurs spécialisés dans la résolution de conflit, et de permettre à des formateurs d'assumer en pleine autonomie des sessions en formation de gestion de conflit, médiation ou négociation.

---

## **METHODES PEDAGOGIQUES**

- Apports, entraînements, réflexions, interactions, pratiques d'animation, analyses d'expériences, témoignages, partage d'expériences, vidéos, travail avec vidéos
- Elaboration de supports, création de techniques pédagogiques spécifiques, d'outils, de jeux pédagogiques, travail sur le corps
- Rédaction de contenus de formation, animation de sous-groupes et en plénière, gestion de groupe en formation
- Suivi de chaque participant
- Entretien individuel régulier avec chaque participant

**Une expérimentation sur le terrain est obligatoire.**

Tous les participants devront valider 10 jours en situation de formation pendant la durée de la formation

**Contenu de la formation**

**I/ THEMES PEDAGOGIQUES**

<p><b>SESSION 1</b></p> <p><b>COMPRENDRE comment une personne APPREND ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Comment transmet-on les savoirs et les comportements ?</li> <li>b. Qu'est-ce qu'apprendre ?</li> <li>c. Notions de physiologie neuronale</li> <li>d. Notions de psychologie cognitive</li> <li>e. Les différentes écoles pédagogiques</li> <li>f. <b>Première initiation aux méthodes pédagogiques</b></li> </ul>	<p><b>OCTOBRE 2019</b></p>
<p><b>SESSION 2</b></p> <p><b>ANIMER : Les méthodes pédagogiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Méthodes pédagogiques de démarrage (ice-breaking, connaissance du groupe, dynamique, ambiance...)</li> <li>b. Méthodes pédagogiques pour constituer des groupes</li> <li>c. Méthodes pédagogiques générales pour l'apprentissage <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De savoirs</li> <li>▪ De savoir faire</li> <li>▪ De savoir être</li> </ul> </li> <li>d. Méthodes pédagogiques appliquées à la formation en gestion de conflit, des savoirs, savoirs faire et savoirs être</li> <li>e. Construction de supports et de jeux pédagogiques</li> <li>f. Méthodes pédagogiques liées à la spécificité liée au public apprenant (âge, profession, culture)</li> <li>g. Méthodes pédagogiques liées à la taille du groupe</li> <li>h. Méthodes d'évaluation des sessions (évaluation du formateur, des progrès de chacun, du cadre de formation etc.)</li> </ul>	<p><b>OCTOBRE et JANVIER 2019</b></p>

<p>i. Méthodes pédagogiques de clôture de session</p>	
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 3</b></p> <p><b>BATIR UNE ACTION DE FORMATION</b></p> <p>a. La demande et les besoins  b. La construction du budget de formation  c. La construction des séquences pédagogiques : l'ingénierie pédagogique</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Déterminer les objectifs</li> <li>▪ Déterminer les contenus</li> <li>▪ Déterminer les méthodes pédagogiques</li> <li>▪ Créer les supports et documents</li> <li>▪ Déterminer les séquences, leur progression et leur durée</li> <li>▪ Déterminer le minutage de la formation</li> <li>▪ Construire la cohérence pédagogique</li> <li>▪ Construire la vérification de l'acquisition des connaissances</li> </ul>	<p><b>FEVRIER 2020</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 4</b></p> <p><b>LE FORMATEUR : Posture et qualité</b></p> <p>a. Regard, posture voix  b. La conscience de son corps  c. L'aisance corporelle dans la relation à deux et en groupe  d. Le regard, les mouvements, la posture, le positionnement, le tableau  e. La voix, respiration, projection de la voix, rythme, pauses  f. Attention et disponibilité  g. Humilité  h. Humanité  i. Les situations imprévues  j. La préparation de ses propres notes, documents et matériel  k. L'aménagement préalable de l'espace  l. L'accueil des participants</p>	<p><b>AVRIL 2020</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 5</b></p> <p><b>LES SUPPORTS DE FORMATION : Réflexion et construction</b></p> <p>m. Les qualités d'un support : forme, fond, synthèse, émotionnel  n. Cours  o. Power - Point  p. Supports écrits originaux et créatifs  q. Vidéos</p>	<p><b>JUILLET 2020</b></p>

r. Autres ...	
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 6</b></p> <p><b>GESTION DU GROUPE</b></p> <p>a. Notions de dynamique de groupe en situation de formation b. Gestion de petits groupes c. Gestion de grands groupes</p>	<b>OCT 2020</b>
<p><b>LA GESTION DE PERSONNALITE DIFFICILES, GESTION DE TENSIONS, GESTION DE SITUATIONS DIFFICILES</b></p>	<b>OCT 2020</b>
<p><b>L'EVALUATION DES ACTIONS DE FORMATION</b></p>	<b>OCT 2020</b>

## **II. THEMES LIES AU PROCESSUS DE RESOLUTION DE CONFLITS : Comment les faire apprendre ?**

<b>SESSION 1</b> (OCTOBRE 2019)	<i>Apprendre le « quoi » : identification des questions</i>
<b>SESSION 2</b> (JANVIER 2019)	<i>Apprendre le « pourquoi » : identification des émotions et besoins</i>
<b>SESSION 3</b> (FEVRIER 2020)	<i>Apprendre le « comment » : créativité du médiateur, « le « comment finalement »</i>
<b>SESSION 4</b> (AVRIL 2020)	<i>Apprendre le travail relationnel en médiation</i>
<b>SESSION 5</b> (JUILLET 2020)	<i>Apprendre la Négociation, droit collaboratif, procédure participative</i>
<b>SESSION 6</b> (OCTOBRE 2020)	<i>Apprendre le développement personnel et les autres dimensions</i>

**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](mailto: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 280 € 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 .....

COURRIEL

.....TELFIXE.....PORTABLE.....

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

ADRESSE.....

**Souhaite s'inscrire à la FORMATION DE FORMATEURS EN MEDIATION-NEGOCIATION, et joins à l'ordre de l'IHEMN un chèque d'acompte de 280 €.**

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 formateurs en médiation-négociation 2019-2020 : 2 850 €**

A ..... le .....

Signature :