



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/>



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

**Aix en Provence, 2020-2021**

**DUREE DE LA FORMATION**

1 an : Octobre 2020 à Juillet 2021  
120 heures de formation  
Réparties sur 18 journées de 8 heures

**NOMBRE DE PARTICIPANTS**

12 participants maximum

LA FORMATION ETANT REPLIQUEE CHAQUE ANNEE, IL EST POSSIBLE D'INTEGRER LA FORMATION EN COURS D'ANNEE, LORS DE CHAQUE SEMINAIRE.

**DATES**

Les sessions se déroulent à Aix ou en résidentiel.  
(une ou deux sessions à définir avec le groupe)

22 23 et 24 Octobre 2020	Aix
21 22 23 Décembre 2020	Aix
4 5 6 Mars 2021	Aix
6 7 8 Mai 2021	Aix
1 2 3 ou 5 6 7 Juillet 2021	Aix
30 Septembre ou 1 2 3 Octobre 2021	Aix

**ENCADREMENT**

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

## DEROULEMENT DE LA FORMATION

La formation fait alterner des séminaires (théoriques et pratiques), avec des stages pratiques.

Il faut deux sessions pour être en capacité d'assurer, en relative autonomie, une formation de base en médiation-négociation. C'est pourquoi, pour valider la formation, chaque formateur doit avoir animé, en tant que formateur apprenant, au moins deux formations de base en médiation-négociation.

Si le participant a suivi sa formation de base dans une autre école de médiation que l'IHEMN, il doit suivre **en sus** une formation de base en tant que formateur observateur.

Le suivi de ces sessions de base est compris dans le prix de la formation totale.

Il est vivement recommandé de diversifier ses expériences de formation dans d'autres lieux de formation, et de commencer à enseigner dès le début du cursus.

## DEROULEMENT DES SESSIONS

Lors de chaque session, un temps est consacré aux enseignements communs à tous, et un temps est dévolu au passage de chaque participant en situation de formateur. En effet, à chaque session, chaque participant anime une séquence de formation de 20 minutes environ.

Tout participant doit donc préparer, **POUR CHAQUE SESSION**, une séquence pédagogique, avec un contenu théorique et pratique consistant, en lien avec le thème de la session.

un temps est donné pendant la session avant cette présentation, pour que les personnes révisent ou affinent leur travail.

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

## HORAIRES

Jour 1 : 10h30-13h 14h30 – 18h45

Jour 2 : 9h30-13h 14h30 – 18h45

Jour 3 : 9h30-13h 14h30 – 17H le dernier jour

---

## 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, et une lettre de motivation détaillant son profil et ses motivations
- ✓ Entretien individuel physique ou téléphonique obligatoire avant la formation
- ✓ Avoir suivi un séminaire intensif d'approfondissement et de synthèse du processus de résolution des conflits à l'IHEMN. (Université d'été ou de printemps)  
Si ce séminaire n'a pas été suivi avant la formation, il est indispensable de le suivre pendant l'année de formation. Le participant doit alors s'acquitter du cout de cette formation en sus de celui du cursus.

Des exceptions ou des aménagements à ces conditions peuvent être étudiées lors ou après l'entretien individuel préalable à la formation.

---

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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 base en 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

**L'expérimentation sur le terrain est obligatoire pour valider la formation.**

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

## VALIDATION DE LA FORMATION

- Présence active aux sessions de formation
- Validation d'un stage pratique de 10 journées effectives en situation de formateur (deux formations de base effectives, non en simple observateur).
- Une fiche détaillée de séquence pédagogique pour chaque session
- Evaluation continue et finale

Cette formation est en cours d'homologation pour le diplôme universitaire de « **formateur en gestion de conflits** » auprès de l'Université de Nîmes. Les participants seront informés du suivi de la demande d'homologation.

## COUT DE LA FORMATION

Cout pédagogique : **2820 euros.**

Paiement échelonné sur l'ensemble de la formation ou mensuel, ou par session possible.

Le coût du « résidentiel » sera acquitté en sus du coût de la formation (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

# DETAIL DU PROGRAMME

## I/ THEMES PEDAGOGIQUES

<p style="text-align: center;"><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>	<b>AVRIL 2021</b>
<p style="text-align: center;"><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><li>i. Méthodes pédagogiques de clôture de session</li></ul>	<b>AVRIL ET JUIN 2021</b>
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 3</b></p> <p><b>BATIR UNE ACTION DE FORMATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. La demande et les besoins</li><li>b. La construction du budget de formation</li><li>c. La construction des séquences pédagogiques : l'ingénierie pédagogique<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></ul></li></ul>	<b>JUIN 2021</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Construire la cohérence pédagogique</li> <li>▪ Construire la vérification de l'acquisition des connaissances</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 4</b></p> <p><b>LE FORMATEUR : Posture et qualité</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Regard, posture voix</li> <li>b. La conscience de son corps</li> <li>c. L'aisance corporelle dans la relation à deux et en groupe</li> <li>d. Le regard, les mouvements, la posture, le positionnement, le tableau</li> <li>e. La voix, respiration, projection de la voix, rythme, pauses</li> <li>f. Attention et disponibilité</li> <li>g. Humilité</li> <li>h. Humanité</li> <li>i. Les situations imprévues</li> <li>j. La préparation de ses propres notes, documents et matériel</li> <li>k. L'aménagement préalable de l'espace</li> <li>l. L'accueil des participants</li> </ol>	<b>OCTOBRE 2020</b>
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 5</b></p> <p><b>LES SUPPORTS DE FORMATION : Réflexion et construction</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>m. Les qualités d'un support : forme, fond, synthèse, émotionnel</li> <li>n. Cours</li> <li>o. Power - Point</li> <li>p. Supports écrits originaux et créatifs</li> <li>q. Vidéos</li> <li>r. Création de jeux pédagogiques ...</li> </ol>	<b>DECEMBRE 2020</b>
<p style="text-align: center;"><b>SESSION 6</b></p> <p><b>GESTION DU GROUPE</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Notions de dynamique de groupe en situation de formation</li> <li>b. Gestion de petits groupes</li> <li>c. Gestion de grands groupes</li> </ol>	<b>DECEMBRE 2020</b>
<p><b>LA GESTION DE PERSONNALITE DIFFICILES, GESTION DE TENSIONS, GESTION DE SITUATIONS DIFFICILES</b></p>	<b>DECEMBRE 2020</b>
<p><b>L'EVALUATION DES ACTIONS DE FORMATION</b></p>	<b>DECEMBRE 2020 ou FEVRIER 2021</b>

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

- SESSION OCTOBRE 2020 Synthèse de l'intégralité de la transmission de la dimension  
« contenu » :  
Enseigner le « quoi » : identification des questions  
Enseigner le « pourquoi » : identification des émotions et besoins,  
Enseigner le « comment » : créativité du médiateur,  
Enseigner le « comment finalement »
- SESSION DECEMBRE 2020 Enseigner la dimension émotionnelle  
Enseigner le travail relationnel en médiation
- SESSION FEVRIER 2021 Enseigner la négociation, droit collaboratif, procédure  
participative  
Animer des séances d'analyse de pratique
- SESSION AVRIL 2021 Enseigner le « quoi » : identification des questions  
Enseigner le « pourquoi » : identification des émotions et besoins  
Animer un groupe de pratique ou un coaching
- SESSION JUIN 2021 Enseigner le « comment » : créativité du médiateur,  
Enseigner le « comment finalement »
- SESSION ETE 2021 Enseigner le développement personnel et les autres dimensions



# Notice descriptive de la formation « 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 et d'accompagner ne médiation.  
La formation **d'approfondissement** est de 160 heures. (Plus 40 h suivi mémoire). Elle permet de conduire en autonomie un processus de médiation.

## Coordinateur responsable et formateur :



### **Laurence BARADAT**

**Avocate**, médiatrice généraliste, entreprise et familiale, formatrice en médiation, directrice DU « Médiation-Négociation » IHEMN-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'Etat de médiateur familial).

Présidente du centre de médiation Pole Sud Médiation.

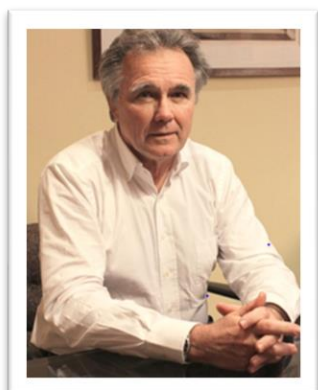
Vice-présidente de la Fédération Française des Centres de Médiation (FFCM), en charge de la formation nationale des médiateurs (2010-2017) puis du développement, national et international. (Depuis 2017)

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



### **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 2014, aujourd'hui Secrétaire générale du Centre « Pôle Sud Médiation ».



### **Christian ROUSSE**

**Avocat**, médiateur et négociateur, formateur en médiation. Avocat spécialisé en droit immobilier et du travail, cabinet certifié ISO 9001.

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.

Premier Vice-Président de la FFCM. Responsable de la Commission « MARD » au Barreau de Marseille. Président du centre de Médiation « Marseille Médiation ».



**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, Jeremy GAIES (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 GAIES (Floride)**

**Psychologue**, Médiateur, formateur en droit Collaboratif IACP





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 2020-2021 : 2820 €**

A

le

Signature