

**L'Institut Africain de la Médiation et
Négociation (IAMN) en partenariat avec
L'Institut des Hautes Etudes en
Médiation et en Négociation
Organisent une**



• Formation de base en Médiation, Négociation, • 40 heures (5 jours)

FORMATION DE BASE
MEDIATION ET NEGOCIATION GENERALISTE

- **SESSION Novembre 2018**

- **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. Notion de cadre de négociation à la disposition des négociateurs et avocats : négociation simple et assistée, droit collaboratif, procédure participative, approche collaborative, médiation, conciliation : définition et principes.
- La différence de posture du médiateur avec celle de négociateur.
Introduction au processus de résolution des conflits. **Exercices et Cas pratiques 1.**
- **jour 2** Le processus de résolution des conflits. La pose du cadre et l'identification des questions : "le quoi". Ecoute et reformulation. **Exercices et Cas pratiques 2.**
- Le processus de résolution des conflits, la phase du "pourquoi" : entrer dans le monde de l'autre,. Types de reformulations.
- la recherche des émotions et des besoins.
- La cadre juridique de la médiation. **Modèles, Exercices et cas pratiques 3**
- **jour 3** Droit collaboratif et procédure participative : définition, principes, déroulement. **Modèles, Exercices et Cas pratiques 4.**
- **jour 4** Le processus de résolution des conflits, la phase du "comment" : la recherche de solutions et l'importance de la créativité. - **Exercices et cas pratiques 5.**
- **jour 5** Le processus de résolution des conflits, la phase du "comment finalement" ou le protocole .
 - Accompagner en médiation. Rôle de l'avocat en médiation. **Modèles et Cas pratique 6**
 - Développer concrètement une activité de médiateur ou négociateur dans sa région.
 - Synthèse en médiation et en négociation.
 - Bilan avec chaque participant, dans la mesure du possible.
 - .
- **DATES** Lundi 26 au 30 Novembre 2018 , 9h 13h 14h 18 h
- **LIEU** BENIN, dans la ville de l'Ouidah à l'hotel DJEGBA
- **PRIX** 250.000FCFA
- **NB:** Tarif réduit pour les groupes de 5 participants
- **CONTACT BENIN** +229 643 012 86/+229 699 129 37
- iamn.institut@gmail.com / iamn.institut@yahoo.com

FORMATION de BASE

Coordinateur responsable et formateur :

Laurence BARADAT, Avocate, médiatrice, formatrice en médiation, directrice IHEMN. Triple formation universitaire en Droit des Affaires, (CAPA, IAE) 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 en formation (liste non limitative...)

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 ».

Pédagogie :

Plus de la moitié du temps de formation est consacrée à des exercices, des jeux de rôles à partir de 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 de la Formation :

La formation de base est de 40 heures. Son coût total est de **250.000 FCFA**.

Les règlements peuvent être échelonnés, mais doivent se faire auprès de notre Banque au Benin : **ECOBANK sur le numéro de compte suivant 0070831114221701**

La totalité du paiement doit être effectué avant le début de la formation.

Les heures de formation sont validées au titre de la formation continue des avocats.

Validation :

La formation donne naturellement lieu à délivrance d'attestation de participation et de formation.

Cette formation valide les 40 heures de la Formation de Base du Livret du Médiateur de la FFCM (Fédération Française des Centres de Médiation). Elle répond à tous les critères de formation formulés par la Fédération : respect du programme, encadrement, qualité, richesse des contenus, renommée des intervenants ...

Le Livret du Médiateur FFCM, avec la formation de base validée, 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, et ce, quel que soit le lieu où la formation est dispensée.

L'ensemble constitué par la formation de base et la Formation d'approfondissement **valide 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 **CNB ou CNMA** (centre national des avocats médiateurs) comme avocat médiateur, et/ou auprès des centres de médiation agréés par la Fédération **FFCM**.

PROGRAMME DETAILLE

FORMATION DE BASE EN MEDIATION, NEGOCIATION, Procédure participative 40 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 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 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, dans l'espace OHEADA en particulier. Le cadre légal 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 dans l'espace OHADA, 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

L'Institut Africain de la Médiation et Négociation (IAMN) en partenariat avec

L'Institut des Hautes Etudes en Médiation et en Négociation (IHEMN)

Adresse de l'IAMN

Email : iamn.institut@yahoo.com / iamn.institut@gmail.com

Bulletin d'inscription

MERCI DE RENVOYER CE BULLETIN D'INSCRIPTION A L'ADRESSE CI-DESSUS,
ACCOMPAGNE DE LA COPIE DES ACOMPTES VERSES AU BENIN.

Le paiement peut être échelonné avant la formation, mais la totalité de la formation doit être réglée au jour du début de la formation.

NOM, PRENOMPROFESSION

COURRIELTELFIXE.....PORTABLE.....

CABINET ou SOCIETE (s'il y a lieu)

ADRESSE.....

Souhaite s'inscrire à la FORMATION SUR LA MEDIATION ET LA NEGOCIAITON EN DROIT OHADA, et joins à l'ordre de notre banque (ECOBANK BENIN) un chèque d'acompte de 150.000 FCFA.

Formation de Base : LES FRAIS DE LA FORMATION SONT A 250.000 FCFA) à verser sur le compte auprès de l'ECOBANK sur le numéro de compte : **0070831114221701**

Chacun, chacune est bienvenu(e) à ces formations, quelle que soit la formation de base suivie. Afin de s'assurer qu'elles vous correspondront et répondront à vos attentes, nous vous invitons à nous téléphoner pour vérifier ensemble l'adéquation de la formation à votre projet. Pour toute information complémentaire ou pour un entretien, merci de contacter l'IAMN
