



médiation active
Centre de Médiation & Formation

PROGRAMME DE FORMATION

PRATIQUER LA MÉDIATION EN ENTREPRISE ET DANS LES ORGANISATIONS



Organisme de formation déclaré auprès de la Préfecture
Auvergne-Rhône Alpes sous le numéro 84 26 0247226

www.formation-mediation-active.com

84 heures – 12 jours

Contact : 06.78.00.91.79

marielle.planel@mediation-active.fr

Centre Médiation Active

Valence – Lyon – Paris

Médiation et Formation professionnelles

mardi 5 juillet 2022

Formation n°220127

www.mediation-active.fr

C'est de l'expérience que naît le savoir-faire et le savoir être du médiateur. Nous avons donc conçu une démarche spécifique et une pédagogie centrée sur des mises en situation.

Une démarche spécifique

Notre cursus propose de vous former à la médiation de manière efficace grâce à :

- 1° Un apport théorique varié permettant de cerner les techniques les plus usuellement utilisées par le médiateur,
- 2° Une mise en pratique immédiate et accompagnée dès la première séance.

Une pédagogie expérientielle centrée sur des mises en situation

Dès le premier jour de formation, le stagiaire est mis en situation afin de pouvoir éprouver les effets des techniques utilisées et faire l'expérience de postures caractéristiques du processus de médiation.

Des déroulés pédagogiques adaptés au présentiel et au distanciel

Afin de conserver un caractère interactif et expérientiel, même en visio, un déroulé pédagogique spécifique a été construit pour chaque journée pour le cas où elle devrait avoir lieu en distanciel. Il est essentiel pour nous de ne pas faire en distanciel un copier/coller de ce qui est prévu en présentiel mais bien d'inventer et favoriser encore plus d'interactions entre formateurs et stagiaires lorsque la formation a lieu en visio.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Toute personne intéressée par le processus de médiation
- Personnes ayant soit le projet de devenir médiateur et d'exercer cette profession, soit celui d'intégrer dans son activité professionnelle habituelle les outils de la posture et les techniques utilisées en médiation
- Personne en activité ou non

Prérequis

Aucun

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation vous serez capable de :

- Contenir le conflit en entreprise
- Acquérir la posture du médiateur en situation de conflit
- Maîtriser le cadre de la médiation
- Accompagner la médiation
- Identifier et avancer avec les personnalités difficiles
- Mettre en exercice les outils de la médiation :
 - Utiliser l'écoute active
 - Articuler empathie, reformulation, silences, questionnements ...
 - Prise de conscience réciproque des cadres de référence
 - Faire interagir grâce à la Process Com
 - Identifier les modes opératoires (Triangle karpman, systémie ...)
 - Proposer Intelligence émotionnelle et intelligence relationnelle
 - Utiliser les neurosciences
 - Maîtriser la communication non violente
 - Utiliser les techniques de négociation raisonnée
 - Utiliser l'analyse transactionnelle

INDICATEURS DE RÉSULTAT

- Le taux de satisfaction des stagiaires sera disponible dans les 15 jours suivant la formation, sur demande adressée à marielle.planel@mediation-active.fr.
- A la fin de chaque année civile, le nombre de stagiaires ayant validé les acquis et les résultats des évaluations sommatives sont publiés sur le site internet de l'organisme de formation : www.formation-meditation-active.com

CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L. 6313-1 du Code du Travail est : Action de formation.

Cette action a pour but, au sens de l'article L. 6313-3 du Code du Travail : de favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail. Ces compétences peuvent permettre à des travailleurs d'acquérir une posture plus élevée notamment pour les encadrants.

DURÉE – DATES – HORAIRES – LIEU

- **Durée** : 84 heures = 12 jours dont une journée d'Evaluation sommative
- **Possibilité de VAE** : non – **Possibilité d'alternance** : non
- **Dates** :
 - Session 1 : Du 20 juin au 24 juin 2022 (35h) ; Du 4 juillet au 8 juillet 2022 (35h) ; Du lundi 11 au mercredi 13 juillet 2022 (14h)
 - Session 2 : Du 12 septembre au 16 septembre 2022 (35h) ; Du 26 septembre au 30 septembre (35h) ; Du 3 au 5 octobre 2022 (14h)
- **Horaires** : 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30
- **Lieu** : En présentiel sur site ou autre lieu, voire visio via Zoom.

TARIFS

Forfait Financeurs entreprises et O.P.C.O (Opérateur de compétences) : 8 266 € exonérés de TVA

Particuliers et professions libérales (C.P.F) : 4 100 € exonérés de TVA

Groupe supérieur à 5 personnes : demander votre tarif préférentiel

Acompte à verser à la réservation 30% suivant virement :



R.I.B. : Banque 30003 Guichet 02160 N°cpte : 0027002272 Clé RIB 62

IBAN FR76 3000 3021 6000 0270 0227 262 – BIC : SOGEFRPP

Le Centre Médiation Active est référencé Datadock. **Consultez votre O.P.C.O** en vue d'une **prise en charge** du coût de la formation.

ÉLÉMENTS MATÉRIELS DE LA FORMATION

Une salle dédiée à la formation est mise à disposition avec vidéo projecteur, écran de projection, paper board, espace détente avec machine à boissons et WIFI.

Un maximum de 8 stagiaires est accueilli par session afin de faciliter les apprentissages et les échanges interactifs.

Toutes les précisions logistiques et techniques concernant le lieu de formation 40 avenue de la Condamine 26000 Valence, sont consultables dans le livret d'accueil disponible sur notre site internet : www.formation-mediation-active.com

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Méthodes pédagogiques

Alternance d'expositions magistrales avec présentation des concepts, de méthode interrogative avec échange de questions/réponses permettant de consolider les compétences et de méthodes expérimentales actives avec mises en situation, expérimentations et débriefings individuels en petits groupes et en collectif.

L'alternance des formats (binômes, trios, sous-groupes et collectif) permet d'accompagner et suivre les stagiaires de manière individualisée et ainsi d'adapter notre prestation de formation au public.

Outils pédagogiques

Les mises en situation professionnelles sont observées et analysées au moyen de grilles complétées par les stagiaires ainsi que le formateur durant l'itinéraire pédagogique.

Ressources pédagogiques

Les supports pédagogiques régulièrement actualisés sont constitués de PPT, bibliographies, fiches techniques. Ils sont adressés par WeTransfert voire remis en édition papier.

Prise en compte du handicap

Cette formation peut être suivie par des personnes en situation de handicap : notre site 40 Avenue de la Condamine – South Drive – 26000 Valence est homologué Établissement Recevant du Public avec ascenseur pour Personnes à Mobilités Réduite. Sur demande nous pouvons vous orienter vers des organisations adaptées. A titre informatif, veuillez trouver ci-joint nos contacts AGEFIHP Direction Régionale Auvergne Rhône-Alpes :

- Marie-Pierre Barrot : 06.22.10.01.52 ; rhf-ara@agefiph.asso.fr
- Isabelle Gruyelle : 06.22.64.09.60 ; rhf-ara@agefiph.asso.fr

SUIVI ET ÉVALUATION

Exécution de l'action

Le suivi de l'exécution de l'action de formation est assuré par les feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation est faite à partir des objectifs de la formation et des objectifs définis par chaque stagiaire en début de formation.

Ainsi les évaluations sont effectuées en plusieurs temps :

- **Questionnaire d'évolution pédagogique attendue.**
- **Évaluation 360° des stagiaires entre pairs.**
- **Test de positionnement auto-évaluation** sur la gestion des conflits.
- **Questionnaire d'évolution pédagogique attendue.**
- **Évaluation formative des mises en situation** effectuée tout au long de la session, par des exercices et des mises en situation, suivis de feedback et d'auto-évaluation orale et écrite par les stagiaires et le formateur.
- **Questionnaire d'évolution pédagogique.**
- **Test de positionnement auto-évaluation** sur la gestion des conflits.
- **Évaluation sommative des acquis et des compétences**, orale et écrite sur une journée en fin de formation. Le résultat de cette évaluation sera restitué par le formateur, de manière individuelle, à chacun des stagiaires sous 15 jours.
- **Évaluation de satisfaction à chaud** (remis le dernier jour de la formation).
- **Évaluation de satisfaction du financeur.**
- **Enquête d'évaluation et d'adaptation** à froid (3 à 6 mois après la formation).

Une attestation de formation professionnelle sera délivrée en fin de stage après règlement du solde auprès de l'organisme de formation.

INSCRIPTION

Remplir le bulletin d'inscription ci-joint et le renvoyer à l'adresse indiquée au plus tard un mois avant le début de la prestation. Les inscriptions seront enregistrées dans l'ordre d'arrivée et dans la limite des places disponibles.

ITINÉRAIRE DE FORMATION ET PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

MAÎTRISER LE CONFLIT EN ENTREPRISE 1 ^{er} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Être capable d'identifier sa propre gestion du conflit	✓ Auto-évaluation	Questionnaire sur 60 items
2. Être capable d'identifier le conflit et ses sources	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier le conflit ✓ Les origines ✓ Les vécus dans le conflit ✓ Comment fonctionne-t-on lors d'un conflit ? ✓ L'impact du Cadre de référence ✓ Et Comment l'identifier ? 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p>
3. Être capable d'identifier les conséquences du conflit	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le risque psychosocial ✓ Les différents stress / stress excessif 	<p>Exercices individuels et en sous-groupes</p> <p>Film : Moi/Nous et « Les autres »</p>
4. Être capable d'identifier les acteurs	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les acteurs internes ✓ Les partenaires externes ✓ Les personnalités identifiables en Process Comm 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Reconnaissance du cadre de référence</p>

ACQUÉRIR LA POSTURE DU MÉDIATEUR EN SITUATION DE CONFLIT 2 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Être capable d'investir la posture du médiateur	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le cadre législatif et déontologique ✓ La posture du médiateur ✓ Ses différents modes opératoires ✓ Ses attitudes fondamentales 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p>
2. Maîtriser les outils du médiateur	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'intelligence émotionnelle au service de la relation ✓ Les différentes techniques de reformulation ✓ Les différentes conditions de succès 	<p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
3. Élaborer une proposition de médiation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comment identifier le besoin de médiation ? ✓ Comment proposer une médiation ? 	<p>Mises en situation (jeux de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Savoir présenter la posture du médiateur</p>

MAÎTRISER LE CADRE DE LA MÉDIATION 3 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Savoir conceptualiser le cadre de la médiation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le cadre législatif et déontologique de la médiation ✓ Un Processus structuré – Itinéraire – Formes – Objectifs ✓ Les Atouts et intérêts de la médiation 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p>
2. Savoir présenter et mettre en œuvre le cadre	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le formalisme de la médiation : Information – Clause – Proposition – Convention – Engagement – Constat d'accord – Itinéraire professionnel 	<p>Exercices individuels et en sous-groupes</p> <p>Mises en situation (jeux de rôle) et analyses collectives :</p>
3. Identifier les résistances et les objections à la médiation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les techniques d'identifications 	<p>Savoir présenter l'itinéraire de la médiation</p> <p>Savoir lever les résistances</p>
4. Savoir lever les résistances	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les techniques de levier aux résistances 	

SAVOIR ACCOMPAGNER LA MÉDIATION		
4 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Savoir accompagner le processus avec les outils appliqués	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Une scène en plusieurs actes (6) ✓ La théâtralisation du processus ✓ Comment aller jusqu'aux micro-accord et Accord ? ✓ Les principales Jurisprudences de la Médiation 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
2. Savoir utiliser les techniques connexes utiles	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les apports des accords Toltèques pour faire adhérer ✓ La collaboration : Coopération – Communication – Coordination ✓ Repérer le triangle de Karpman et favoriser ses voies de sortie 	
3. Savoir tenir la posture congruente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prendre en compte le non-verbal et les ressentis ✓ Être l'éclusier de la parole. ✓ Travailler le reflet systémique entre les personnes à médier : que faire de ses propres résonnances ? 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Savoir accompagner une médiation</p>

ÊTRE CAPABLE D'ACCOMPAGNER LES ÉMOTIONS		
5 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Identifier les émotions	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les émotions universelles ✓ Les émotions : quels sens ? ✓ Quels besoins ? 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p>
2. Identifier les facteurs émotionnels	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestion du stress ✓ Les drivers ✓ Entre réalité et vérité ? 	<p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
3. Accompagner les émotions	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les outils du savoir-être et du savoir-faire ✓ Identifier les miennes et celles des autres ✓ Création et intuition dans les moments difficiles 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Savoir accompagner les émotions</p> <p>Film : « Les Émotions »</p>

SAVOIR UTILISER L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE		
6 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Savoir conceptualiser l'intelligence émotionnelle	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'intelligence émotionnelle et la pleine conscience de quoi parle-t-on ? ✓ Les apports de Daniel Goleman et le modèle Ilios Kotsou ✓ La pleine conscience : définition et représentations 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
2. Acquérir la posture éthique et bienveillante	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les 7 compétences ✓ Pratique de l'écoute active de ses émotions ✓ La place du silence dans la médiation ✓ Le corps du médiateur : le balayage corporel 	
3. Savoir mettre en œuvre le modèle Reuven Bar On	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fonctionnement social et émotionnel ✓ La Roue de Reuven Bar On : Conscience de soi – Maîtrise de soi – Conscience sociale – Gestion des relations 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Films :</p> <p>« - Comprendre l'intelligence émotionnelle</p> <p>- Quelle utilité dans l'entreprise ? »</p>
4. Savoir où je suis ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Je teste mon intelligence émotionnelle ✓ Je teste mon intelligence relationnelle 	

ÊTRE CAPABLE D'UTILISER LES NEUROSCIENCES		
7 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Identifier les mécanismes neuropsychologiques	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les principaux processus et mécanismes neuropsychologiques 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p>
2. Savoir mettre les neurosciences au service des personnes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier le rôle de la mémoire ✓ Identifier les perceptions et les heuristiques inconscients ✓ L'impact des biais cognitifs 	<p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
3. Savoir développer un regard systémique et constructiviste	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faire du feedback un allié : partager cette approche de la communication avec les médiés et leur permettre une réflexivité à chaque séance ✓ Renforcer le langage non-verbal : faire de son corps un allier 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Les biais cognitifs</p>
4. Avoir conscience des Neuromythes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compréhension « Méthode Jean-Luc Berthier » ✓ Mémorisations ✓ Implication active ✓ Attention 	<p>Film :</p> <p>« Comment les neurosciences transforment le management ? »</p>

IDENTIFIER ET AVANCER AVEC LES PERSONNALITÉS DIFFICILES		
8 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Savoir reconnaître une « personnalité difficile »	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qu'est-ce qu'une personnalité difficile ? ✓ Quels profils ? Pour quels besoins ? ✓ En quoi puis-je être une « personnalité difficile » ? 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p>
2. Savoir identifier les mécanismes de défense	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qu'est-ce que les mécanismes de défense ? ✓ La construction des mécanismes de défense ✓ Leurs intérêts, leurs aspects négatifs ✓ L'Agressivité : quelques facteurs déclencheurs et les réponses 	<p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
3. Savoir accompagner les mécanismes de défense en médiation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conflit et mécanismes de défense ✓ La quête de sens ✓ La tendance actualisante selon Carl Rogers ✓ La posture du médiateur ✓ Les alliés du conflit 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p> <p>Cas de blocage</p> <p>Agressivité active/Agressivité passive</p>
4. Savoir utiliser les outils et les méthodes face à des personnalités difficiles	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La reformulation ✓ Les questions d'ouvertures ✓ La Communication Non Violente ✓ La systémie ✓ L'Aïkido verbal 	<p>Film :</p> <p>« Comment gérer les personnalités difficiles ? » Rose Marie Charest</p>
5. Savoir préparer et travailler les médiations « difficiles »	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'analyse de pratique ✓ Connaître et accepter ses points de vulnérabilité 	

SAVOIR UTILISER LA COMMUNICATION NON VIOLENTE		
9 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Savoir conceptualiser la Communication Non Violente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les spécificités de la médiation CNV ✓ Les formes de langages bloquants ✓ Analyse des formes de langages bloquants ✓ Phase de reconnaissance mutuelle des besoins 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p>
2. Savoir utiliser l'écoute empathique	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gérer la connexion à soi et à l'autre ✓ Reformulation miroir. ✓ Traduction empathique CNV ✓ L'auto-empathie en médiation CNV ✓ Les différenciations clefs ✓ Le sentimètre 	<p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
3. Savoir appliquer la Communication Non Violente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'entretien individuel ✓ Techniques et enjeux ✓ La pose du cadre 	<p>Formulaire CNV : la Girafe</p> <p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives</p> <p>L'O.S.B.D.</p>
4. Maîtriser le langage « Girafe »	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Repérer le langage Chacal ✓ Bonhomme O.S.B.D. ✓ L'expression authentique ✓ Écoute empathique 	<p>Film :</p> <p>« Pourquoi ferais-je de la communication non violente ? Je ne suis pas violent »</p>

ÊTRE CAPABLE D'UTILISER LA TECHNIQUE DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE		
10 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Assimiler la technique de la négociation raisonnée	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les insuffisances des techniques de marchandages ✓ Les insuffisances des techniques fondées sur le ressenti ✓ Le travail d'Ury et Fisher à Harvard 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
2. Maîtriser les concepts de la négociation raisonnée	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les intérêts et les positions ✓ Légitimité des intérêts ✓ Séparer les gens du problème ✓ Être dur sur les intérêts et doux avec les gens ✓ La recherche de la satisfaction mutuelle ✓ La Mesore ou Batna ✓ La roue de la création d'options 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives :</p>
3. Savoir utiliser les outils de la négociation raisonnée	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rechercher les intérêts ✓ La reconnaissance des intérêts ✓ Le « reality check » ✓ L'usage de la roue de la création d'options 	<p>Film : Extraits de La négociation raisonnée de Roger Fisher : les 7 clés</p> <p>« -Cadre et se préparer</p> <p>-Différencier le contenu des personnes</p> <p>-Détecter sous les positions : les Intérêts, Objectifs, Investigations, et Valeurs</p> <p>-Construire l'accord par la Création de valeurs</p> <p>-MESORE (BATNA)</p> <p>-Soigner l'engagement »</p>
4. Discerner les insuffisances de la négociation raisonnée	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Intérêts et besoin ✓ La prise en compte des émotions ✓ Les autres obstacles à la résolution ✓ La gestion du marchandage final 	

SAVOIR MAÎTRISER L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE		
11 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
1. Savoir conceptualiser l'analyse transactionnelle	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Définition de l'Analyse Transactionnelle ✓ Valeurs sous-jacentes, domaines d'application et contrat ✓ Bref aperçu du développement de l'analyse transactionnelle 	<p>Apports didactiques</p> <p>Échanges de pratiques et d'expériences</p> <p>Méthode interrogative</p> <p>Exercices individuels et en sous-groupes</p>
2. Analyser les États du Moi	<ul style="list-style-type: none"> ✓ États du Moi et analyse des Transactions ✓ Signes de Reconnaissance 	
3. Être capable de comprendre son Histoire de Vie	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Positions de Vie et Estime de Soi ✓ Scénario de vie : comment se construit l'individu et comment il interagit avec l'autre 	
4. Savoir cadrer le monde avec notre scénario	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des Jeux psychologiques : comment un malentendu peut se transformer en conflit ouvert ✓ Timbres et Rackets : Gestion des émotions ✓ Circuit du sentiment parasite 	<p>Mise en situation (jeu de rôle) et analyses collectives : Analyse des scénarios</p> <p>Film : Jeux psychologiques Et analyse transactionnelle</p>
5. Être capable d'avoir un comportement autonome	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Passer des contrats clairs et acquérir les bases d'un comportement autonome 	

EVALUATION SOMMATIVE INDIVIDUELLE		
12 ^{ème} Jour (7 heures)		
OBJECTIFS	CONTENU	MOYENS/MÉTHODES
<ul style="list-style-type: none"> -Établir un bilan des connaissances et des compétences -Mesurer les écarts entre les objectifs fixés et les résultats obtenus -Délivrer une Attestation des acquis (voire une Certification) 	<p>½ journée : Matin Réflexion théorique</p> <p>½ journée : Après-midi Mises en situation de Médiateur</p>	<p>Questions/Réponses écrites</p> <p>Jeux de rôle : le Médiateur en médiation</p>

CHARTE D'ENGAGEMENT PÉDAGOGIQUE ET D'ANIMATION DU FORMATEUR



- Au début de la formation, le formateur se présente et présente son parcours professionnel.
- Il présente le programme de la formation et l'organisation logistique.
- Il sollicite l'implication des stagiaires dans la construction du cadre afin d'assurer le bon déroulement de la formation.
- Il elle invite les stagiaires à se présenter et à énoncer leurs propres objectifs et leurs préoccupations.
- Il met en œuvre et adapte le dispositif présenté dans le programme, dans le respect des objectifs de la formation et de chacun des stagiaires.
- Il veille au respect du cadre co-construit.
- Il fait tout son possible pour que soient traitées les préoccupations, énoncées par les stagiaires, qu'elles portent sur le contenu ou le cadre de la formation.
- Il propose une réflexion sur le ré-investissement de la formation en lien avec les objectifs du stagiaire.
- Tout au long de la formation, il est attentif.ve au vécu des stagiaires et évalue, avec eux leur progression.
- Il clôture la formation en restant disponible au questionnement des stagiaires.

FICHE D'INSCRIPTION À LA FORMATION VALANT CONTRAT

Je participerai à la formation :

Pratiquer la médiation en entreprise et dans les organisations :

- Session 1** : Du 20 juin au 24 juin 2022 (35h) ; Du 4 juillet au 8 juillet 2022 (35h) ; Du lundi 11 au mercredi 13 juillet 2022 (14h)
- Session 2** : Du 12 septembre au 16 septembre 2022 (35h) ; Du 26 septembre au 30 septembre (35h) ; Du 3 au 5 octobre 2022 (14h)

Coordonnées du stagiaire

Prénom : _____ **Nom :** _____
Adresse : _____ **Code postal / Ville :** _____
Profession : _____
Téléphone : _____ **Mail :** _____

En cas de prise en charge par l'employeur ou O.P.C.O

Société ou organisme : _____
 Numéro RCS : _____
 Siège social : _____
 Personne à contacter : _____
 Personne signataire de la convention : _____
 Téléphone : _____
 Mail : _____

→ Je verse, ci-joint, un acompte de 30%, par virement au RIB suivant :

Titulaire du compte : HERACLESS 12 Avenue Maurice René Simonet 26000 VALENCE

DOMICILIATION : VALENCE (02160)			
Banque 30003	Guichet 02160	N° de compte 00027002272	Clé RIB 62
Identification Internationale (IBAN) IBAN FR76 3000 3021 6000 0270 0227 262			
Identification internationale de la Banque (BIC) SOGEFRPP			

→ Je m'engage à verser le solde suivant convention

Signature avec mention « bon pour accord de la prestation de formation » :

QUESTIONNAIRE A compléter par le Stagiaire

Ma formation et ma pratique de la médiation sont les suivantes :

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Ce qui me motive à participer à cette formation :

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Ce que je souhaite découvrir – apprendre – savoir-faire et maîtriser :

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Avez-vous des besoins spécifiques d'accessibilité à la formation ? Si oui, lesquels ?

Nous vous invitons à nous contacter pour en discuter de vive voix.

.....
.....

Merci de nous adresser :
La fiche d'inscription (page 18)
+ le questionnaire ci-dessus (page 19)
+ le cv du stagiaire,
à marielle.planel@mediation-active.fr