

Programme

Cycle de formation à la médiation commerciale inter-entreprises

Objectifs : La formation se focalisera avant tout sur l'aspect pratique de la médiation, au-delà des connaissances théoriques. Pour cela, chaque session théorique est suivie d'exercices pratiques. Ces mises en situation permettront aux participants de concrétiser les connaissances acquises chaque jour. Le suivi de cette formation permettra aux participants d'acquérir les compétences clés nécessaires à la maîtrise du processus de médiation et de résolution amiable des conflits commerciaux. Elle n'entraîne en aucun cas l'obtention d'un agrément à la fonction de médiateur, cet agrément étant accordé selon le résultat des épreuves et par une commission indépendante créée par la CFCIM.

Organisation : La formation concerne des professionnels issus du monde économique, juridique et d'entreprise. La formation durera 4 jours répartis comme suit : les 25, 26, 27 novembre et 3 décembre 2019.

Formateurs : Yasmine **ESSAKALLI**, Médiateur agréé CME (CFCIM) et CMAP, Sylvain **ALASSAIRE**, Médiateur agréé CME (CFCIM) et CMAP, Jean-Pierre **ERMENAULT**, Médiateur agréé CME (CFCIM), Mohammed **TOUGANI**, Médiateur agréé CME (CFCIM), Omar **CHOUIKH**, Médiateur agréé CME (CFCIM), ainsi que la participation sous forme de témoignage d'autres Médiateurs agréés CME (CFCIM).

Lundi 25 novembre 2019

Matin :

- Accueil, présentation des participants, des intervenants et du Centre de Médiation pour l'Entreprise - CME,
- Objectifs et méthode de la formation à la médiation,
- La médiation comme mode de résolution des conflits.

Après-midi

- Cadre légal de la médiation - Approche nationale et internationale,
- Un tiers de confiance au cœur du processus de médiation : le médiateur,
- Préparation de la médiation : L'avocat et la médiation – la BATNA,
- Présentation des étapes et du processus de la médiation : la Roue de Fiutak,
- Approches de la médiation,
- Projection.

Mardi 26 novembre 2019

Matin

- Déroulement des étapes du processus de médiation et outils du médiateur – Mise en situation,
- Phase 1- L'Accueil des parties en conflit,
- Phase 2- Le Quoi,
- Phase 3- Le Pourquoi,
- Phase 4- Le Comment,
- Phase 5- Le Comment finalement,
- L'avocat et le médiateur.

Après-midi

- Posture, position, questionnement et éthique du Médiateur,
- La négociation raisonnée : une stratégie de négociation au service d'un objectif à atteindre.

Mercredi 27 novembre 2019

Matin

- Mise en situation des participants dans le rôle du médiateur et des parties en conflit,
- Retour sur la mise en situation.

Après-midi

- Mise en situation des participants dans le rôle du médiateur et des parties en conflit,
- Retour sur la mise en situation,
- Synthèse des trois premiers jours.

Mardi 3 décembre 2019

- Evaluation,
- Mise des participants dans le rôle du médiateur.