

La médiation systémique

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif d'aborder la médiation sous un angle systémique, à savoir la prise en compte du contexte de la médiation, la complexité des interactions entre les différents protagonistes ainsi que la nature des enjeux conflictuels.

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tous les médiateurs et conciliateurs, ainsi qu'aux professionnels ayant des missions équivalentes, et sensibilisés à la pratique de la médiation.

PRÉREQUIS

Expérience professionnelle

MÉTHODES MOBILISÉES

MODALITES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques, méthodologiques, processus d'amélioration des pratiques personnelles et collectives, exercices pratiques individuels.

MOYENS ET OUTILS

La formation propose les modalités du présentiel avec des salles équipées dans les locaux du Cnam. Pour les moyens de formation en ligne, le stagiaire bénéficie des moyens du Cnam (espace LMS, Accès Classe virtuelle et outils collaboratifs en ligne en fonction des objectifs pédagogiques. Les supports seront fournis au stagiaire.

INTERVENANT

Annie JOLY, Médiatrice et psychologue consultante

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Une évaluation satisfaction est proposée auprès de chaque stagiaire.
- Une attestation de formation sera remise à chaque participant.
- Dispositif non certifiant



Dates

14 et 15/01/2022



Durée

14h de formation



Lieu

Cnam, 25 boulevard Guy Mollet, Nantes
Ou vos locaux



Horaires

Présentiel : 9h00-12h30 et
13h30-17h00 (accueil dès 8h45)



Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour vos questions spécifiques un référent Cnam est dédié à l'accompagnement : handi@cnam-paysdelaloire.fr



Délai d'accès

Jusqu'à 1 mois avant le début de formation



Tarifs

630 euros (tarif normal)
550 euros (pour les diplômés du certificat de médiation)



Contact

Pôle Immobilier
Elina FENELON
Assistante de formation
02 40 16 46 28
e.fenelon@cnam-paysdelaloire.fr

PROGRAMME

1. Introduction à la médiation
2. La communication vue par l'école Palo Alto
3. Clarifier la demande de médiation
4. La triangulation et le repérage des alliances et coalitions
5. Changer sa perception du conflit dans ses manifestations
6. L'intérêt pour le médiateur de considérer le conflit comme une opportunité et non une difficulté
7. Conduite d'une médiation systémique avec une mise en situation et des jeux de rôles



Pour aller plus loin

- Médiation systémique collective
- Mon rapport au pouvoir et à l'argent



Points forts de la formation

- Formation assurée par une professionnelle
- Modalités pédagogiques actives



Taux de satisfaction

85%