

PROGRAMME AVONEGO 2022
CYCLE L'ESSENTIEL EN UNE JOURNÉE

DE LA NEGOCIATION A LA CONCILIATION ET LA MEDIATION
Des processus efficaces permettant de devenir meilleur négociateur et médiateur

FORMATION DE BASE A LA MEDIATION
RÉFÉRENCÉE FFCM* et CNMA**

Version 3-02/2022

L'expérience des participants dans ces domaines leur permet de choisir les modules qui leur seront complémentaires et utiles. Sont proposés des modules d'entraînement et d'approfondissement de ces domaines.

Les 5 modules proposés :

1. Les connaissances et qualités utiles en négociation (négociation « dure » et négociation « raisonnée »)
2. La négociation en droit collaboratif et en procédure participative, en conciliation et en médiation.

LES CONNAISSANCES & QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À DIFFÉRENTES ÉTAPES :

3. Etablir les règles du jeu et connaître l'histoire de chacun
4. Accompagner les participants à la compréhension mutuelle des causes des problèmes et des besoins.
5. Mettre en œuvre des méthodes de recherche de tous les possibles – Voyager dans les solutions.

Objectifs généraux :

A l'issue du parcours d'AVONEGO l'essentiel vous serez capable de :

- Connaître les outils efficaces en situation de négociation, de conciliation et de médiation
- Approfondir des outils de communication adaptés et pertinents en situation de conflit
- Disposer d'une méthodologie d'intervention structurée
- Maîtriser les aspects juridiques des modes amiables
- Décrire des méthodes ayant fait leurs preuves
- Développer différentes qualités utiles au négociateur, au conciliateur et au médiateur
- Situer la place de l'avocat, de l'expert, de tout professionnel dans les modes amiables

Durée : 5 Modules de 8 heures soit au total 40 heures de formation
(Possibilité de s'inscrire aux modules séparément, voir prérequis ci-dessous)

*FFCM : Fédération Française des Centres de Médiation
**CNMA : Centre National des Médiateurs Avocats

Nombre de participants : 6 à 15 participants

Profils des apprenants

- Médiateurs,
- Avocats,
- Experts,
- Managers ou futurs managers,
- Professionnels de tous secteurs d'activité.

Prérequis : Tous professionnels

Module 1 : avoir ou avoir eu une activité professionnelle,

Module 2 : avoir effectué le module 1 ou justifier de connaissances équivalentes,

Module 3 : avoir ou avoir eu une activité professionnelle,

Module 4 : avoir effectué le module 3 ou justifier de connaissances équivalentes,

Module 5 : avoir effectué les modules 3 et 4 ou justifier de connaissances équivalentes.

Accessibilité et délais d'accès

Accessibilité handicap : Consulter notre site internet

Modalités : Présentiel / Distanciel

Délais d'accès : Inscription possible jusqu'à 7 jours ouvrés avant le début de formation.

Module 1 :

Les connaissances et qualités utiles en négociation (négociation « dure » et négociation « raisonnée »)

Exercices, études de cas et jeux de rôle

Durée 8h00

Objectifs :

Être conscient des manières de faire fréquentes en négociation

Être conscient de la sienne et de sa manière de « penser la négociation »

Expérimenter la négociation dite « raisonnée » à travers une méthode éprouvée et des cas

Évaluer les limites et les apports de la négociation raisonnée pour la mettre en pratique tant avec son client qu'avec l'autre partie.

Contenu :

Des positions aux intérêts et besoins.

De la séparation des questions de contenu des questions de relation et de personnes.

Des connaissances et des qualités

Des négociations internes ... dans la négociation : la place de l'avocat

Module 2 :

La négociation en droit collaboratif et en procédure participative, en conciliation et en médiation

Exercices, études de cas et jeux de rôle

Durée 8h00

Objectifs :

Connaître les divers modes de résolution des conflits

Connaître la conciliation, la médiation, méthodes de résolution des conflits par un tiers

Contenu :

Le droit collaboratif et la convention de procédure participative : une négociation entre conseils, avocats et avec leurs clients.

La négociation avec l'aide d'un tiers dans le cadre de la conciliation ou de la médiation

L'état du droit et de la jurisprudence sur les modes amiables en France

L'identification du conflit et l'escalade du conflit

Le processus de résolution des conflits

LES CONNAISSANCES et QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À DIFFÉRENTES ÉTAPES :

Module 3 :

Etablir les règles du jeu et connaître l'histoire de chacun

Exercices, études de cas et jeux de rôle

Durée 8h00

Objectifs :

- Connaître les grands principes de la médiation
- Intégrer les qualités essentielles du médiateur : explorer à partir de brefs exercices de mise en situations les qualités existantes et les qualités à développer
- Connaître les règles à poser

Contenu :

Etape 1 : QUI pour QUOI ?

Poser le cadre,

Identifier l'ensemble des acteurs concernés, les points à traiter à la lumière des arrière plans vécus par les parties (contraintes réelles et imaginaires, organigrammes et relations de pouvoir et d'influence dans l'organisation...).

Réfléchir aux choix des personnes autour de la table pour des échanges constructifs.

Module 4 :

Accompagner les participants à la compréhension mutuelle des causes des problèmes et des besoins.

Exercices, études de cas et jeux de rôle

Durée 8h00

Objectif :

- Savoir accompagner les participants à l'expression de leurs émotions, sentiments, valeurs
- Savoir accompagner les participants à la compréhension de leurs besoins mutuels

Contenu :

Etape 2 : POURQUOI ?

L'importance des aspects techniques, juridiques et économiques et aussi des relations et des personnes.

Des faits aux causes, conséquences et besoins pour chaque partie.

Module 5 :

Mettre en œuvre des méthodes de recherche de tous les possibles – Voyager dans les solutions.

Exercices, études de cas et jeux de rôle

Durée 8h00

Objectifs :

- Savoir rechercher les possibles
- Savoir concrétiser l'accord
- Evaluer la formation et les perspectives.

Contenu :

Etape 3 : COMMENT ?

Comment aider au choix parmi toutes les pistes de solutions possibles, faire face aux changements d'avis et blocages, amener à la rédaction de l'accord par les avocats et parties

Etape 4 : COMMENT FINALEMENT ?

La place du médiateur dans l'impulsion de solutions acceptables (dans son passage du rôle de conciliateur ou médiateur) ou le questionnement approfondi pour faire émerger chez les parties leurs offres constructives

Évaluation de la formation et perspectives d'avenir.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Avocat généraliste ayant pratiqué, au fil de 41 ans, tant en droit de la famille qu'en particulier en droit des affaires et dans les spécialités de droit immobilier et droit du travail en conseil, défense, négociation, médiation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Mises en situation - jeux de rôles
- Études de cas
- Exposés - débats
- Analyse des méthodes par échange sur les diverses interventions possibles de l'avocat
- Témoignages de l'intervenant sur ses accompagnements en négociations, procédures participatives et médiations vécues
- Recherche à chaque module (en début de journée) des acquis précédents
- Recherche des acquis de la session en fin de journée

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation et modalités d'évaluations

- Feuilles de présence.
- Questions orales
- Mises en situation.

Modalités d'obtention

Suivre la totalité de la formation.

Délivrance d'un certificat de réalisation.

Tarif : Nous consulter