

PROGRAMMES AVONEGO 2022
CYCLES L'ESSENTIEL

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
REFERENCEE FFCM*

Durée de la formation :

40 heures en 5 Modules de 1 jour (8 heures)

Nombre de participants :

12 à 24 participants

Intervenants :

Christian ROUSSE : Médiateur et Avocat généraliste ayant pratiqué l'accompagnement en expertise, au fil de 41 ans, en particulier en droit des affaires et dans les spécialités de droit immobilier et droit du travail en conseil, défense, négociation,

Formateur certifié QUALIOPI

***FFCM : Fédération Française des Centres de Médiation**

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

MODULE 1-- exercices, études de cas et jeux de rôle

ATELIER JOUR I- Les connaissances et qualités utiles en négociation (négociation « dure » et négociation « raisonnée ») - exercices, études de cas et jeux de rôle

Des positions aux intérêts et besoins.

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

ATELIER JOUR II - La négociation en droit collaboratif et en procédure participative, en conciliation et en médiation - exercices, études de cas et jeux de rôle

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

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

MODULE 2

LES CONNAISSANCES & QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À DIFFÉRENTES ÉTAPES – exercices, études de cas et jeux de rôle

ATELIER JOUR III – Etablir les règles du jeu et connaître l'histoire de chacun

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.

ATELIER JOUR IV - Accompagner les participants à la compréhension mutuelle des causes des problèmes et des besoins.

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.

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

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

Evaluation de la formation et perspectives d'avenir.

Objectifs :

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 dans les modes amiables

Compétences visées : en relation avec les objectifs ci-dessus

Être à l'aise avec **plusieurs méthodes de résolution amiable des différends**

Être conscient et pratiquer avec efficacité **les qualités de tiers** :

- questionnement approfondi,
- écoute et vérification de la compréhension réciproque,
- analyse et synthèse des points d'accord et de désaccord,
- conscience du choix des mots et adaptation au langage de l'interlocuteur
- importance des silences de réflexion et des temps de maturation vers les solutions
- créativité dans la recherche de solutions

Avoir les **attitudes intérieures adaptées** ouvrant à l'évolution vers les solutions amiables :
bienveillance et empathie, distanciation, neutralité, impartialité

Public/ prérequis :

Tous professionnels

Méthode pédagogique :

- ✓ Exposés - débats ; études de cas ; mises en situation- jeux de rôles
- ✓ Analyse de méthodes par échange sur les diverses interventions dans les exercices
- ✓ Témoignages de l'intervenant et des participants sur les situations vécues
- ✓ Recherche à chaque module (en début de journée) des acquis précédents
- ✓ Recherche des acquis de la session en fin de journée

Nota bene : ce programme pourra être aménagé en fonction des acquis et besoins des stagiaires

PROGRAMME DETAILLE

MODULE 1 : exercices, études de cas et jeux de rôle

ATELIER JOUR I - Les connaissances et qualités utiles en négociation (négociation « dure » et négociation « raisonnée »).

- ❖ Vos observations :
 - Les personnes que vous connaissez préparent elles leurs négociations ? Si oui, comment ?
 - Et vous, comment vous préparez-vous ?

- ❖ Des connaissances et des qualités
 - ✓ La préparation comme aide à la conduite de la négociation et à l'imprévu
 - ✓ Les phases fréquentes en négociation dure et les risques d'escalade
 - ✓ Les phases fréquentes en négociation raisonnée,
 - ✓ Une liste de qualités de base : questionnement (choix des mots et influence de la question sur la réponse), écoute active et vérification de la compréhension réciproque par la reformulation, le sens de l'analyse et de la synthèse constructive (dégagement des points d'accord et de désaccord), l'apport des silences, l'accueil des émotions, l'attention au non verbal, la créativité dans la recherche de solutions
 - ✓ Les freins et les facilitateurs de l'accord,

- ❖ Des négociations internes ... dans la négociation : la place de l'avocat
 - ✓ La négociation avec son propre client,
 - ✓ L'invitation faite à l'autre expert, l'avocat, s'il y en a, de négocier avec son propre client

ATELIER JOUR II - La négociation en droit collaboratif et en procédure participative, en conciliation et en médiation

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

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

Les divers modes de résolution de conflits

- ❖ Différents modes de résolution des conflits (négociation, droit collaboratif, convention de procédure participative, médiation, conciliation, arbitrage, procès...)
- ❖ Caractéristiques de chacun des modes
- ❖ Etat du droit et de la jurisprudence sur les modes amiables en France
- ❖ Les divers domaines de la médiation

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

- ❖ Notions de conflit et d'escalade du conflit
- ❖ La pré-médiation ou pré-négociation (invitation, acteurs, préparation, résistances)
- ❖ Introduction et pose du cadre : des règles d'échange pour mieux communiquer
- ❖ Identification des points à traiter
- ❖ Approfondissement et détermination des besoins
- ❖ Recherche de solutions créatives : l'imagination
- ❖ Conclusion du protocole d'accord

MODULE 2 : LES CONNAISSANCES & QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À DIFFÉRENTES ÉTAPES - exercices, études de cas et jeux de rôle.

ATELIER JOUR III - LES CONNAISSANCES & QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À L'ÉTAPE 1

Au cœur des problèmes

Étape 1 : QUI pour QUOI ?

- ❖ Grands principes de la médiation : la confidentialité, la déontologie, l'indépendance
- ❖ Intégrer les qualités essentielles du médiateur :
 - ✓ L'écoute active, les reformulations, la parole active,
 - ✓ Le questionnement
 - ✓ Les apports du silence
 - ✓ La distanciation : savoir s'élever au-dessus du contexte, système dans lequel les parties sont enfermées
 - ✓ La neutralité : comprendre les besoins justifiés de toutes les parties et inventer des solutions pouvant satisfaire chacun des participants
 - ✓ L'impartialité : c'est un travail personnel du médiateur. C'est la capacité intérieure à se déplacer dans l'esprit du juge, des avocats, des experts et autres conseils, des parties et à revenir sur lui-même comme complément à sa neutralité pour imaginer des solutions.

Poser le cadre

- ❖ Les règles, l'autorité du médiateur

Identifier les points importants : quoi ?

- ❖ Les faits, le passé : Apprendre à Identifier les points à traiter

- ❖ Gérer la communication entre tous les acteurs au cours des entretiens et des séances plénières
- ❖ Gérer les interactions au cours des entretiens.

ATELIER JOUR IV - LES CONNAISSANCES & QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À DIFFÉRENTES ÉTAPES

Etape 2 : POURQUOI ?

Accompagner les participants à l'expression de leurs émotions, sentiments, valeurs

- ❖ Apprendre et intégrer le processus de résolution des conflits pour entrer dans le monde de l'autre
- ❖ Classer les points, passer du passé au présent
- ❖ Apprendre à identifier les émotions, les sentiments, les valeurs au cours des entretiens
- ❖ Apprendre à reformuler les émotions, les sentiments, les valeurs au cours des entretiens

Accompagner les participants à la compréhension de leurs besoins mutuels :

- ❖ Recueillir l'expression des besoins et intérêts
- ❖ La reconnaissance mutuelle : la compréhension du point de vue de l'autre

ATELIER JOUR V – LES CONNAISSANCES & QUALITÉS UTILES APPLIQUÉES À DIFFÉRENTES ÉTAPES

Etape 3 : COMMENT ?

&

Etape 4 : COMMENT FINALEMENT ?

La recherche des possibles

- ❖ Les idées, le futur
- ❖ L'expression des idées
- ❖ Aider à l'imagination, à la créativité, lister, chercher

La concrétisation de l'accord

- ❖ Les faits, le futur
- ❖ Le choix des solutions réalistes
- ❖ L'accord

Evaluation de la formation et perspectives d'avenir.