



FORMATION PRINCIPALE EN MEDIATION ET NEGOCIATION DROIT COLLABORATIF ET PROCEDURE PARTICIPATIVE FORMATION DE BASE à NÎMES OU AIX JUILLET ET AOÛT 2021



Formation de base en Médiation et Négociation 60 heures en présentiel

- **SESSION 1 : Du jeudi 1er juillet au mardi 6 juillet 2021
ou du Lundi 23 août ou Vendredi 27 août 2021**
- Jour 1 Le conflit et modes de règlement des conflits.
 - Modes amiables de résolution des différends (MARD): définition, description comparée de chaque mode et tableau de synthèse. Cadres de négociation à la disposition des négociateurs avocats.
 - différence de posture du médiateur avec celle de négociateur.
 - Introduction au processus de résolution des conflits à partir d'un cas pratique
- Jour 2 Le processus de résolution des conflits. La pose du cadre et l'identification des questions : "le quoi". Ecoute et reformulation. Cas pratique .
- Jour 3 Le processus de résolution des conflits, la phase du "pourquoi " : entrer dans le monde de l'autre, Cas pratique. Emotions et besoins, Types de reformulations. Cas pratique .
- Jour 4 Le processus de résolution des conflits, la phase du "comment" : la recherche de solutions et l'importance de la créativité dans cette recherche - Cas pratique .
- Jour 5 Accompagner son client en médiation. la phase du "comment finalement" le protocole d'accord. Déontologie et éthique, formules. Cas pratique.
 - Comment développer concrètement une activité de médiateur. Synthèse.
- **SESSION 4 : Vendredi 17 et Samedi 18 septembre 2021**
- Jour 6 MARD et Droit collaboratif : définition, méthodologie, modèles. Cas pratique
- Jour 7 La procédure participative : Définition, Cadre législatif. Cas pratique.
 - Accompagner son client en médiation et cadre légal. Décret du 11 décembre 2019
- **HORAIRES 10h-13h 14h00-19h00 Samedi 9h-17h30**
- Les séances ou journées non effectuées peuvent être **rattrapées** sur un autre site ou une autre formation ultérieure (Aix en Provence, Nîmes, ...).
- **Les participants ayant suivi cette formation de base pourront s'ils le souhaitent commencer la formation d'approfondissement dès Juin 2021.**
- **Les sessions seront organisées en petits groupes dans le respect des règles de distanciation sociale. Vous devrez vous munir de votre propre bouteille d'eau ainsi que d'un masque et de gel hydroalcoolique si besoin.**



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>

FORMATION PRINCIPALE EN MEDIATION ET NEGOCIATION FORMATION D'APPROFONDISSEMENT à NÎMES OU AIX 2021-2022

Version : 15 Janvier 2021



FORMATION D'APPROFONDISSEMENT MEDIATION ET NEGOCIATION GENERALISTE

• Formation d'approfondissement en Médiation et Négociation 160 heures GROUPE 1

- 18-19 Juin 2021 Colloque international "MARD"
- 10-11 Septembre 2021 Recherche de solutions créatives en Médiation/Négociation
- 15-16 Octobre 2021 Travail relationnel en Médiation et Négociation.
- 5-6 Novembre 2021 Groupe de pratique, législation médiation, mémoire
- 17- 18 Décembre 2021 Négociation 1 : législation, méthodologie et modèles
- 14-15 Janvier 2022 Le conflit et moi
- 4-5 Février 2022 Qualités du Médiateur et du Négociateur.
- 4-5 Mars 2022 CNV et pratique de la CNV en Médiation
- 8-9 Avril 2022 Travail émotionnel en médiation
- Avril Mai Juin 2022 Suivi mémoire et insertion dans la pratique. Coaching optionnels.
- 7-8-9-11-12 ou
• 14-15-16-18-19 juillet
• ou du 23 au 27 août 2022 Séminaire d'approfondissement et de synthèse, théorique et pratique
- 4-5 Octobre 2022 Négociation 2 : Cadres de négociation, droit et approche collaborative.
Intervenants Floride USA.

- HORAIRES (Aix) vendredi 10h00 - 13h 14h30-19h, samedi 9h 13h - 14h17h, un week-end par mois.
- Les dates restent indicatives jusqu'à septembre 2021 et les sessions peuvent être inversées en considération de la disponibilité des intervenants
- Les séquences non effectuées peuvent être rattrapées sur un autre site (Aix en Provence, Grasse, ...)
- Les sessions seront organisées en petits groupes dans le respect des règles de distanciation sociale. Vous devrez vous munir de votre propre bouteille d'eau ainsi que d'un masque et de gel hydroalcoolique si besoin.

INSTITUT DES HAUTES ETUDES EN MEDIATION ET EN NEGOCIATION



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>

Notice descriptive de la formation « Médiation-Négociation »

Présentation de la formation :

La formation principale en médiation est composée de deux phases :
La formation **de base** est de 60 heures. Elle permet de saisir les fondamentaux et d'accompagner ne médiation.
La formation **d'approfondissement** est de 160 heures. (Plus 40 h suivi mémoire). Elle permet de conduire en autonomie un processus de médiation.

Coordinateur responsable et formateur :



Laurence BARADAT

Avocate, médiatrice généraliste, entreprise et familiale, formatrice en médiation, directrice DU « Médiation-Négociation » IHEMN-Université de Nîmes.

Triple formation universitaire en Droit des Affaires et Audit, (CAPA, IAE Aix en Provence), Psychologie (Maîtrise de Psychologie), et Médiation (Diplôme d'Etat de médiateur familial).

Présidente du centre de médiation Pole Sud Médiation.

Vice-présidente de la Fédération Française des Centres de Médiation (FFCM), en charge de la formation nationale des médiateurs (2010-2017) puis du développement, national et international. (Depuis 2017)

Autres intervenants et spécialistes invités et pressentis (liste non limitative...)



Catherine WATELLIER

Médiatrice généraliste, entreprise et familiale, formatrice en gestion de conflit. Auparavant responsable juridique en entreprise, puis **avocate** chez KPMG FIDAL.

Présidente du centre de médiation « Marseille Médiation » de 2011 à 2014, ancienne secrétaire générale du centre de médiation « Pôle Sud Médiation ».

Aujourd'hui administratrice FFCM.



Etienne AMEDRO

Médiateur généraliste et familial interculturel et plurilingues (Anglais, Allemand)

Formateur en gestion de conflit,

Formateur pour des rencontres internationales linguistiques et interculturelles, plus particulièrement dans le cadre des relations Franco-Allemandes.

Secrétaire général du centre de médiation « Pôle Sud Médiation ».



Nathalie SIMONNET

Médiatrice, formatrice en médiation et médiateur accrédité CNV et CEDR, directrice Institut de formation école des médiateurs CNV, maintenant Institut Emergence. **A**vocate honoraire.



Martine SEPIETER

Médiatrice expérimentée en Entreprise, formatrice en médiation. Directrice du Service de médiation interne à la SNCF.



Adam CORDOVER, Jeremy GAIES (Droit Collaboratif, Floride)

Adam CORDOVER, (Floride)

Avocat, Médiateur, formateur en droit Collaboratif.

Créateur de Collaborative Practice TAMPA (Floride)

Membre du conseil d'administration de l'IACP.



Jeremy GAIES (Floride)

Psychologue, Médiateur, formateur en droit Collaboratif IACP

Pédagogie :

Plus de la moitié du temps de formation est consacrée à des exercices, des jeux de rôles et cas réels afin de favoriser la mise en œuvre des compétences, l'intégration de la formation théorique et de la méthodologie. Les participants seront amenés à jouer alternativement le rôle de partie, d'observateur, de négociateur et de médiateur.

Durée et Coût des Formations :

La formation **de base** est de 60 heures. Son coût total est de 1 435 €.

La formation **d'approfondissement** est de 160 heures. Son coût total est de 3 650 € (ou 3 330 € en cas de formation totale, cad formation de base et d'approfondissement).

Des prix très spéciaux sont consentis aux étudiants ou aux étudiants en formation initiale ou suivant l'école des avocats. (66 % du prix annoncé - places limitées.)

Les règlements peuvent être échelonnés tout au long de la formation. Le coût peut être pris en charge partiellement ou totalement par le FIF-PL ou autres organismes de formation (FONGECIF, POLE EMPLOI, ...)

Il est éligible au crédit d'impôt-formation, et naturellement déductible des frais professionnels. Les heures de formation sont validées au titre de la formation continue, notamment des avocats.

Validation et obtention du diplôme d'université :

La formation de base valide les 40 heures de la Formation de Base du **Livret du Médiateur de la FFCM** (Fédération Nationale des Centres de Médiation), plus 20 heures de la formation d'approfondissement du même livret.

Elle répond à tous les critères de formation formulés par la Fédération : respect du programme, encadrement, qualité, richesse des contenus, renommée des intervenants ...

Sur la formation complète du médiateur, voir sites : **FFCM** : <http://www.ffcmmediation.org> ou **CNB** : cnb.avocat.fr/Mediation.

Le Livret du Médiateur sera remis aux participants en fin de formation.

Après la formation de Base, chaque participant pourra **approfondir ses connaissances et sa pratique** dans le cadre d'une « formation d'approfondissement » de 160 heures, donnant possibilité d'obtenir **le diplôme de l'IHEMN** et le **Diplôme d'Université « Négociation et Médiation »** organisé en partenariat IHEMN/UNIVERSITE DE NIMES.

L'ensemble constitué par la formation de base et la Formation d'approfondissement **valide également les 200 heures requises tant par le CNB que la FFCM pour faire valoir les compétences de médiateur ou négociateur, heures indispensables pour être inscrit sur les listes du CNMA** comme avocat médiateur, et/ou auprès des centres de médiation agréés par la Fédération.

Lieu et horaires des sessions :

Les sessions se dérouleront à Aix en Provence, sauf indication contraire.

Le lieu vous sera précisé lors de l'inscription.

Horaires :	Vendredi :	9h30 - 13h00 et 14h30 - 19h00
	Samedi :	9h00 - 13h00 et 14h00 – 17h00

PROGRAMME DETAILLE

FORMATION EN MEDIATION ET NEGOCIATION

I/ BIEN CONNAITRE LES DIVERS MODES DE RESOLUTION DES CONFLITS

1. La notion de conflit
2. La notion d'escalade du conflit
3. Les différents modes de résolution des conflits : négociation, conciliation, médiation, droit collaboratif, procédure participative, arbitrage, procès, guerre...
4. Choisir en toute connaissance un mode de résolution de conflit et savoir l'expliquer aux parties (avantages-inconvénients et limites de chacun des modes)
5. Différencier les postures en négociation et en médiation

II/ APPRENDRE LE PROCESSUS DE RESOLUTION DES CONFLITS ET APPRENDRE A LE CONDUIRE A TRAVERS SES DIFFERENTES ETAPES TANT EN NEGOCIATION QU'EN MEDIATION

1. La pré-médiation ou pré-négociation : l'invitation, les acteurs, la préparation, les résistances
2. L'introduction et la pose du cadre : les règles d'échange pour mieux communiquer et construire l'accord
3. L'identification des points à traiter
4. L'approfondissement de chacun des points à traiter
5. L'imagination du maximum de solutions
6. la conclusion du protocole d'accord
7. le suivi, l'évaluation
8. Le travail relationnel en médiation et négociation
9. Le travail émotionnel en médiation et en négociation

Applications, cas pratiques et exemples en matière familiale, entreprise et généraliste

III/ DEVELOPPER LES QUALITES DE MEDIATEUR ET DE NEGOCIATEUR

1. Intégrer les outils et qualités essentiels : écoute active, reformulations, parole active, questions, créativité, distanciation, neutralité, impartialité
2. La notion de tiers : de la partialité à la « multi-partialité »
3. Gérer la communication au cours des entretiens et séances plénières
4. Gérer les émotions au cours des entretiens
5. Faire face aux situations difficiles : moments critiques, blocages et réponses adaptées au cas
6. Construire son propre style de négociateur et médiateur à partir de sa personnalité
7. S'améliorer : l'approfondissement, l'analyse de pratique et la supervision

Applications, cas pratiques et exemples en matière familiale, entreprise et généraliste

IV/ BIEN CONNAITRE LA MEDIATION ET SAVOIR ACCOMPAGNER EN MEDIATION

1. Le concept de médiation : historique, définition, processus.
2. Le cadre légal de la médiation en général, et des médiations spécifiques : familiale et entreprise notamment.
3. Les différents domaines de médiation, les différents types de médiateurs
4. Les structures et organisation de la médiation en France, et les structures en médiation familiale et généraliste
5. Médiateurs familiaux en services conventionnés et exercice libéral
6. Les grands principes de la médiation
7. Apprendre et intégrer le processus de résolution des conflits utilisé en médiation
8. Apprendre et s'entraîner à la posture d'avocat accompagnant en médiation civile, entreprise ou généraliste
9. Connaître le réseau de la médiation généraliste et familiale et des professionnels en France et région PACA
10. Modèles d'actes et de courriers utiles pendant une médiation
11. Les relations entre l'avocat et le médiateur pendant la médiation

Applications, cas pratiques et exemples d'accompagnement en médiation familiale, entreprise et généraliste.

V/ BIEN CONNAITRE ET PRATIQUER AU MIEUX LA NEGOCIATION ENTRE CABINETS D'AVOCATS

1. Le concept de médiation et négociation : différences, historique, définition, processus
2. Comprendre les principaux « cadres de négociation » offerts aux avocats : négociation « traditionnelle », droit collaboratif, procédure participative, approche collaborative.
La négociation sur positions et la négociation raisonnée
3. Le droit collaboratif : concepts et principes
4. Les grands principes en négociation et intégrer les techniques de base
5. S'essayer à pratiquer la négociation en appliquant le processus intégratif de résolution des conflits
6. S'entraîner à la posture de négociateur entre cabinets d'avocats
7. La négociation à la lumière de la nouvelle loi sur le consentement mutuel en famille ou les nouvelles lois en matière commerciales ou prud'homales.
8. Situer les différents domaines d'application et le « mix » médiation et négociation

Applications, cas pratiques et exemples en négociation et droit collaboratif en matière familiale, entreprise et généraliste

VI/ BIEN CONNAITRE ET PRATIQUER LA PROCEDURE PARTICIPATIVE

1. Place de la procédure participative au sein de la négociation et sa place au regard du droit collaboratif et de l'approche collaborative. Avantages et inconvénients de chaque mode.
2. Connaître le cadre légal de la procédure participative
3. Rédaction de la convention de procédure participative
4. Apprendre et appliquer le processus de résolution des différends au sein de la procédure participative
5. Passer au judiciaire si besoin.

Applications, cas pratiques et exemples de procédure participative en matière familiale, entreprise et généraliste

VII/ L'INTERET POUR LES PARTIES ET L'AVOCAT DES MODES AMIABLES. PRATIQUER DEMAIN TRES REGULIEREMENT UNE ACTIVITE DE NEGOCIATION OU DE MEDIATION.

1. Intérêt pour les parties, Intérêt pour l'avocat, intérêt pour la justice et la société.
2. La place de l'avocat dans les différents modes amiables.
3. Les variétés d'organisation et d'exercice de l'activité de médiation ou de négociation.
4. Exemples de médiation dans différents domaines : famille, entreprise, voisinage, consommateurs...
5. L'expérience de médiateurs « institutionnels » : entreprise, administration et Défenseur des droits.
6. Les Tarifs et honoraires en médiation et négociation.

Coût des formations 2021-2022

Ces formations peuvent être prises en charge partiellement ou totalement par les organismes de financement de la formation professionnelle (fif-pl, autre...). Merci de nous contacter pour obtenir un devis et la procédure à suivre.

FIF PL : Toute demande préalable de prise en charge doit impérativement être saisie en ligne, au plus tard, dans les 10 jours suivants le 1^{er} jour de formation. Passé ce délai, votre demande de prise en charge sera refusée.

1. Session « à la carte » : 340 € pour les sessions de **14 heures**, (sauf sessions en résidentiel) du Vendredi 14 h-19h et samedi 9h-17 heures (en général).

2. Formation de Base : 1435 € pour **60 heures** de formation. Prix spéciaux pour les étudiants en formation initiale.

3. Approfondissement seul : 3885 €

■ **160 heures** de formation en séminaires, réparties en **sessions** sur toute l'année (sessions théoriques et pratiques)

■ et **40 heures** pour le mémoire, la supervision de mémoire et fiche pays : le suivi et l'évaluation d'un travail établi à partir d'une problématique précise, que vous définissez, relative à la médiation ou la négociation.

Vous pouvez choisir cette option si vous n'avez pas suivi la formation de Base à l'IHEMN ou si vous souhaitez échelonner cette formation sur 2 ans ou plus. Si vous avez suivi une formation de base à l'IHEMN, vous pouvez choisir la formule « complète » citée ci-après, qui est plus avantageuse, car le prix acquitté lors de votre formation de base sera déduit du coût total.

4. Formation de base ET formation d'approfondissement : 4 765 € pour **260 heures** de formation (**prix réduit car formation complète**).

Si vous avez suivi une formation de base à Aix-Médiation ou à l'IHEMN, le prix acquitté lors de votre formation de base sera déduit du coût total. *Ainsi, si vous avez réglé 1435 euros pour la formation de Base, il vous restera à régler pour la formation d'approfondissement 3 330 euros.*

Vous pourrez échelonner ce paiement sur la durée de la formation, soit par exemple, 260 euros par mois sur 12 mois. La seule condition pour bénéficier de ce prix est que la formation d'approfondissement soit effectuée sur 12 mois consécutifs. *(Si vous êtes absent à une ou deux sessions, vous pourrez toutefois les suivre l'année d'après).*

Ce prix total donne droit à :

■ **260 heures** de formation minimum, réparties en général sur **14 sessions** de **14 heures**, cad :

- la formation de base comprend **60 heures** de formation (théorie et pratique)
- la formation d'approfondissement comprend **160 heures** de séminaires théoriques et pratique,
- le suivi et la supervision d'un mémoire pour **40 heures** et d'un travail de promotion, établis à partir d'une problématique précise, que vous définissez, relative à la médiation ou la négociation.
- 3 séances de groupes de pratique/coaching

5. Formation de base ET d'approfondissement et DIPLOME D'UNIVERSITE : 4 765 € pour **260 heures** de formation, et (**500 euros de frais d'inscription à l'université, payables en fin de formation**), comprenant des heures de formation supplémentaires de synthèse, suivi de mémoire, groupes de pratique et suivi personnalisé de chaque participant. Le prix de la formation comprenant 3 séances pratique de coaching.

Coordonnées bancaires : **IHEMN – INSTITUT DES HAUTES ETUDES EN MEDIATION ET NEGOCIATION**
IBAN : FR76 3007 7042 9713 8156 0020 094
BIC : SMCTFR2A

Pour chacune des formations, il est possible d'échelonner le paiement tout au long du cursus, mais l'ensemble des règlements doivent être remis au secrétariat en début de formation, en mentionnant la date d'encaissement souhaitée

VALIDATION DE LA FORMATION COMPLETE

Trois niveaux de validation sont possibles :

1. Validation simple

Délivrance d'attestations de présence, des factures, d'un certificat de formation de l'IHEMN

Pour obtenir cette validation, il faut avoir validé :

- au minimum 200 heures de formation
- un travail de recherche relatif à une interrogation ou une question rencontrée en médiation ou la négociation (10 pages dactylographiées environ).

Cette validation donne droit à la remise du « Livret de formation du Médiateur » de la FFCM (Fédération Nationale des Centres de Médiation) rempli en fonction des heures réellement suivies. Pour la validation de la formation principale par la FFCM, (formation de base + formation d'approfondissement), il est impératif d'avoir suivi 200 heures de formation. Ce livret retrace la formation du médiateur et est une condition d'inscription dans la plupart des centres de médiation et l'inscription dans l'annuaire FNCM.

2. Validation pour obtenir le diplôme de l'IHEMN

Pour obtenir le diplôme de l'IHEMN, en sus de la validation simple qui comprend les attestations, le certificat de formation et le livret de formation FNCM, ci-dessus cités, il faut avoir :

- suivi 220 heures de formation théorique et pratique
- rédigé et validé, non un travail de recherche mais un mémoire de recherche, à partir d'une problématique précise que vous définissez, relative à la médiation ou la négociation (30 pages dactylographiées minimum). Les personnes qui choisissent cette validation sont suivies par un tuteur de mémoire tout au long du cursus d'approfondissement. Les mémoires peuvent être publiés sur le site de l'IHEMN. Ce mémoire doit être attractif et innovant dans son contenu comme dans sa présentation (Coeff. 10)
- rédigé et validé une fiche de 4 pages exposant vos idées et des pistes concrètes pour développer la promotion de la médiation ou la négociation dans un secteur d'activité que vous choisissez, (coeff.3)
- avoir réussi les examens de fin de formation (une épreuve écrite 3h, coeff.10, et une épreuve pratique 4h, coeff.10)

3. Validation pour obtenir le diplôme IHEMN **ET** le diplôme d'Université « MEDIATION-NEGOCIATION »

Pour obtenir le diplôme de l'université, en sus des attestations, certificats ou livret précédents, il faut avoir :

- acquitté les frais d'inscription au diplôme universitaires auprès de l'Université de Nîmes. (500 euros en 2020)
- avoir validé les critères ci-dessus relatifs au diplôme de l'IHEMN



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>

Bulletin d'inscription

**MERCI DE RENVoyer CE BULLETIN D'INSCRIPTION A L'ADRESSE CI-DESSUS,
ACCOMPAGNE D'UN CHEQUE D'ACOMPTE DE 250 € à l'ordre de l'IHEMN.**

NOM, PRENOM PROFESSION

COURRIEL TELFIXE..... PORTABLE.....

CABINET ou SOCIETE (s'il y a lieu) :

ADRESSE :

Souhaite s'inscrire à la FORMATION EN MEDIATION-NEGOCIATION, et joins à l'ordre de l'IHEMN un chèque d'acompte de 250 €.

- Université d'hiver (Workshops) :** 600 € (490 euros pour les anciens élèves de l'IHEMN)
- Université d'été (Master-class 1 ou 2) :** 1 000 € (790 euros pour les anciens élèves de l'IHEMN)
Dates de la session choisie : _____ à _____
- Formation de Base :** 1 435 euros
- Formation d'Approfondissement seule :** 3 885 euros + 60 euros de frais de dossier + 350 de frais de gestion dossier de financement (hors FIF PL)
- Formation de base et formation d'approfondissement :** 4 765 euros
Si vous avez suivi une formation de base à l'IHEMN, le prix acquitté lors de votre formation de base sera déduit du coût total. Si par exemple vous avez payé 1 435 euros pour la formation de base, vous devrez régler 3 330 euros (soit sur 12 mois : 277,50 euros/mois). + 60 euros de frais de dossier + 350 de frais de gestion dossier de financement (hors FIF PL)
- Formation de base et formation d'approfondissement + diplôme d'université :** 4 765 € + 500 € de frais d'inscription à l'université + 60 euros de frais de dossier + 350 de frais de gestion dossier de financement (hors FIF PL)
- Session « à la carte » :** 340 euros pour les sessions de **12 heures** (vendredi 14 h-19h et samedi 9h-17 h) ou 170 euros pour les sessions de **7 heures**. En cas de session « à la carte », merci de noter au verso les sessions auxquelles vous souhaitez vous inscrire.

Coordonnées bancaires : **IHEMN – INSTITUT DES HAUTES ETUDES EN MEDIATION ET NEGOCIATION**
IBAN : FR76 3007 7042 9713 8156 0020 094 - BIC : SMCTFR2A

Pour toutes les formations, vous pouvez échelonner les paiements sur toute la durée de la formation, ou payer plusieurs fois, mais l'ensemble des règlements doivent être remis en début de formation en mentionnant la date d'encaissement souhaitée. Vous pouvez également demander une prise en charge auprès de votre fonds de formation. Merci de nous contacter.

A

Le

Signature

MERCI DE RENVOYER CE BULLETIN D'INSCRIPTION A L'ADRESSE CI-DESSUS, ACCOMPAGNE D'UN CHEQUE D'ACOMPTE DE 250 € à l'ordre de l'IHEMN.

*Le solde du prix doit être versé en début de formation en un ou plusieurs chèques.
L'encaissement pourra être échelonné, selon les souhaits de chaque participant,
tout au long de la durée de la formation.*

NOM, PRENOM

PROFESSION COURRIEL

TEL FIXE.....PORTABLE.....

CABINET ou SOCIETE (s'il y a lieu)

ADRESSE.....

Souhaite s'inscrire à la FORMATION DE BASE A LA MEDIATION, NEGOCIATION et PROCEDURE PARTICIPATIVE organisée par l'IHEMN en Aout-Septembre 2016 et joint à son ordre un chèque d'acompte de 250 €.

Chacun, chacune est bienvenu(e) à cette formation, quelle que soit sa formation de départ. Afin de s'assurer qu'elle vous correspondra et répondra à vos attentes, nous vous invitons : ° à rédiger ci-dessous quelques lignes éclairant votre parcours et votre projet ° à nous téléphoner pour vérifier ensemble l'adéquation de la formation à ce projet. Pour toute information complémentaire et pour cet entretien : L. BARADAT (06 60 80 78 64)

Merci d'écrire quelques lignes éclairant votre parcours et votre éventuel projet : (joindre votre CV et une photo si possible)

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

Vous pouvez continuer sur une feuille libre si vous le souhaitez.