



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



## FORMATION PRINCIPALE en MEDIATION et NEGOCIATION

**Aix-en-Provence ou Nîmes 2021-2022**

L'IHEMN propose aux personnes souhaitant devenir médiateur ou négociateur un parcours complet.

La formation comprend la formation de base (60 h) qui permet de découvrir le processus de résolution des conflits et commencer à le pratiquer.

Cette formation de base comprend une journée spécifique à différentes professions (avocats, experts, ou monde de l'entreprise et organisations : dirigeants, cadres, DRH, managers ...), permettant de comprendre les différentes interventions possibles du professionnel dans le cadre d'une médiation ou en négociation, avec un cas pratique de médiation lié à la situation de ce professionnel.

Tout participant à la formation de base est invité à suivre la journée de son choix.

Le participant aura la possibilité d'approfondir sa pratique dans une formation d'approfondissement. (formation de 140h).

La formation d'approfondissement comprend elle aussi deux journées de pratique spécifiques à différentes professions : avocats, experts, monde de l'entreprise ou organisations.

A l'issue du cursus (base plus approfondissement), le professionnel pourra valider un double diplôme : le diplôme de médiateur délivré par l'IHEMN, et le Diplôme d'université « D.U. Médiation-Négociation » délivré par l'UNIVERSITE DE NIMES en partenariat avec l'IHEMN.

Cela lui permettra d'exercer en étant pleinement reconnu en qualité de médiateur, exerçant soit en libéral, soit en sollicitant son inscription notamment auprès d'une association de médiation, ou sur les listes des Cours d'Appel, auprès du CNB-CNMA (Centre National de Médiation des Avocats) pour les avocats.



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/>

**Version : 14 sept 2021**

## FORMATION PRINCIPALE EN MEDIATION ET NEGOCIATION FORMATION DE BASE À AIX-EN-PROVENCE : 25-29 OCTOBRE 2021



### Formation de base en Médiation et Négociation

60 heures en présentiel

#### • SESSION 1 : du Lundi 25 Octobre au Vendredi 29 Octobre 2021 (Aix en Provence)

- Jour 1 Le conflit et modes de règlement des conflits.
  - Les 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.
  - 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 La phase du "comment finalement" le protocole d'accord. Droit, Déontologie et éthique, formules. Cas pratique. Comment développer concrètement une activité de médiateur. Synthèse.

#### • SESSION 2 : Vendredi 19 et Samedi 20 Novembre 2021

- Jour 6 et 7 Négociation et Droit collaboratif : définition, méthodologie, modèles. Cas pratique

#### • SESSION 3 : Une session de 5 h spécifique à la profession concernée avant ou en fin de formation de base : Vendredi 08 oct (avocats) ou jeudi sept (experts) ou Jeudi 9 dec 2021 (entreprise)

- 24 sept **Avocats** : Accompagner son client en médiation
- Ou 12 oct **Experts judiciaires** : La médiation, quel intérêt, quels apports, quelles pratiques pour l'expert ?
- Ou 9 dec **Dirigeants, Cadres, DRH, Managers** : gestion de conflits en entreprise

#### • HORAIRES 10h-13h 14h00-19h00 Samedi 9h-17h30

- Les séances ou journées non effectuées peuvent être rattrapées sur un autre groupe ou site (Aix, Nîmes...)
- Les participants ayant suivi cette formation de base pourront s'ils le souhaitent commencer la formation d'approfondissement de entre Juin et septembre 2021.
- Les sessions sont organisées en petits groupes. Respect de la réglementation COVID : distanciation, masques, gels...



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 D'APPROFONDISSEMENT AIX 2021-2022



### FORMATION D'APPROFONDISSEMENT MEDIATION ET NEGOCIATION GENERALISTE

#### • Formation d'approfondissement en Médiation et Négociation • 160 h GROUPE 1 AIX-EN-PROVENCE

- 10-11 Septembre 2021 Recherche de solutions créatives en Médiation/Négociation
- 01 octobre 2021 Colloque international "MARD"
- 15-16 Octobre 2021 Travail relationnel en Médiation et Négociation. (C)
- 19-20 Novembre 2021 Négociation 1 : Droit et approche collaborative. Interv. Floride USA
- 03 04 Décembre 2021 *Avocats* : Procédure Participative : cadre législatif, principes, pratique. (C)  
•ou janv ou 3 fev, 8-9 avril *Entreprise* : pratique de la gestion de conflits et négociation en entreprise  
•ou 20-21 mai 2022 *Experts jud* : pratique des possibilités d' interventions en médiation
- 14-15 Janvier 2022 CNV et pratique de la CNV en Médiation
- 4-5 Février 2022 Qualités du médiateur. (C)
- 25-26 Mars 2022 Le conflit et moi
- 29 Avril 2022 Travail émotionnel en médiation (C)
- 7 au 12 ou 14 au 19 juill 22  
•ou 23 au 27 août 2022 **Séminaire d'approfondissement et de synthèse**, théorique et pratique
- 3 jeudis ap midi pdt année **3 groupes de pratiques-coachings, suivis mémoire et suivi projet perso pour s'insérer dans la profession. (C)**
- Les groupes de pratique-Coachings sont des pratiques pendant lesquelles l'attention est focalisée sur le participant. 4 suivis mémoire et du projet personnel pour s'insérer dans la profession. Ils seront fixés certains jeudi avant les séminaires.
- HORAIRES (Aix) vendredi 10h00 - 13h 14h30-18h45h, samedi 9h 13h - 14h 17h, un week-end / mois.
- Les dates restent indicatives jusqu'à sept 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, Nîmes,...) .
- Sessions organisées en présentiel et en petits groupes, avec réglementation COVID : distanciation, masques, gels...



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



### • Formation d'approfondissement en Médiation et Négociation 160 h GROUPE 2 et 3 NÎMES OU AIX-EN-PROVENCE

FORMATION D'APPROFONDISSEMENT  
MEDIATION ET NEGOCIATION GENERALISTE

- 26-27 Novembre 21 Négociation 1 : droit et approche collaborative. Intervenants Floride USA.
- 03-04 Décembre 2021 **Avocats & procédure participative** : Déf, pp, Cadre législatif et pratique. (C)  
• ou 9 dec 21 9 avril 22 **Entreprise** : pratique de la gestion de conflits et négociation en entreprise  
• ou 20-21 mai 2022 **Experts jud** : pratique des possibilités d'interventions en médiation (C)
- 17- 18 Décembre 21 Recherche de solutions créatives en Médiation/Négociation (C)
- 28-29 Janvier 2022 CNV et pratique de la CNV en Médiation
- 4-5 Mars 2022 Travail relationnel en Médiation et Négociation (C)
- 1-2 Avril 2022 Le conflit et moi
- 30 Avril 2022 Travail émotionnel en médiation (C)
- 13 14 Mai 2022 Qualités du médiateur. (C)
- 7 au 12 ou 14 au 19 juill 22  
• ou 23 au 27 août 2022 **Séminaire d'approfondissement et de synthèse**, théorique et pratique
- oct 2022 Colloque - journée d'étude
- 3 jeudis ap midi pdt année **3 groupes de pratiques-coachings, suivis mémoire et suivis du projet personnel pour s'insérer dans la profession. (C)**
- **HORAIRES : vendredi 10h00-13H 14h30-19h, samedi 9h00-13h00 14h-17h**
- les Coachings, suivis mémoire et projet pour s'insérer dans la profession seront fixés certains jeudis avant les séminaires.
- Les dates restent indicatives jusqu'à sept 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, Nîmes, ...)
- Sessions organisées en présentiel et en petits groupes.
- Respect de la réglementation COVID : distanciation, masques, gels...





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

## Présentation de la formation principale

### « 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 la médiation.

La formation **d'approfondissement** est de 160 heures minimum, plus 40 h de suivi mémoire et projet personnel. Elle a pour objectif 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 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 conflits,

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**

**M**édiatrice, formatrice en médiation et médiateur accrédité CNV et CEDR, directrice Institut de formation école des médiateurs CNV, maintenant Institut Emergence.

Avocate 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 :

La pédagogie proposée est interactive, dynamique, innovante, et expérientielle, avec des exercices nombreux et variés. Elle se base sur la compréhension des notions et des concepts à travers le ressenti et parce qu'on l'a éprouvé, notion fondamentale en médiation.

**La pratique est prépondérante dans cette formation :** plus de la moitié du temps de formation est consacrée à des jeux de rôles d'après 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.

## Un encadrement exceptionnel :

Parce que l'apprentissage de la résolution de conflit est un apprentissage difficile, l'encadrement est inédit et extrêmement favorable pour l'apprentissage : les groupes sont de 12 participants environ, avec un formateur, pouvant aller au maximum jusqu'à 18 personnes avec deux formateurs.

Mieux encore, dans les groupes de pratique dits « groupe de pratique-coachings », dans lesquelles l'attention est portée sur l'apprentissage des compétences par chaque participant, il y a un formateur pour cinq personnes maximum.

## Durée et Coût des Formations :

Afin que chacun puisse participer aux formations, l'IHEMN s'adapte aux conditions financières de chacun et propose trois tarifs.

**Le premier tarif (ENTR)** s'adresse aux participants provenant d'*organisations, entreprises, institutions*.

**Le second tarif (INDEP)** aux *professionnels indépendants ou personnes avec une prise en charge (FIF-PL, CPF,...)*.

**Le troisième tarif (PARTIC)** aux *étudiants en formation initiale ou suivant l'école des avocats ou aux personnes s'inscrivant à titre individuel ne pouvant pas bénéficier de prise en charge*.

La formation **de base** est de 60 heures. Son coût total est de 2100/1500/1290 € selon votre situation (cf ci-dessus).

La formation **d'approfondissement** est de 160 heures. Son coût total est de 5570/3980/3490 €.

La formation complète (formation de base et d'approfondissement) est validée pour 250 heures avec le mémoire. Son coût est de 7120/4790/4290 €.

**Le règlement du prix peut être échelonné sur toute la durée 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.

## Lieu et horaires des Sessions :

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

L'adresse exacte vous sera précisée lors de l'inscription.

<b>Horaires pour Aix :</b>	<b>Vendredi :</b>	<b>10h00 - 13h00 et 14h30 – 19h00</b>
	<b>Samedi :</b>	<b>09h15 - 13h00 et 14h00 – 17h00</b>

## 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.ffcmediation.org](http://www.ffcmediation.org) ou CNB : [cnb.avocat.fr/Mediation](http://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 comme médiateur auprès des centres de médiation agréés par la Fédération ou des Cours d'appel.



# 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. Le travail sur l'objet du litige en médiation et négociation
  - a. L'identification des points à traiter
  - b. L'approfondissement de chacun des points à traiter
  - c. L'imagination du maximum de solutions
  - d. La conclusion du protocole d'accord
  - e. Le suivi, l'évaluation
4. Le travail relationnel en médiation et négociation
  - a. Principes fondamentaux
  - b. Application dans le processus
5. Le travail émotionnel en médiation et en négociation
  - a. Principes fondamentaux
  - b. Application dans le processus

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

### III/ DEVELOPPER LES QUALITES DE MEDIATEUR ET DE NEGOCIATEUR

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

*Applications, cas pratiques et exemples en 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, familiales, généralistes ou entreprise
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.

1. Les concepts de médiation et négociation : différences, historique, définition, processus
2. Comprendre les principaux « cadres de négociation » existants : négociation « traditionnelle », droit collaboratif, procédure participative, approche collaborative.
3. Processus de résolution des conflits : la négociation sur positions et la négociation raisonnée
4. Les grands principes en négociation et intégrer les techniques de base
5. Le droit collaboratif : concepts et principes
6. S'essayer à pratiquer la négociation en appliquant le processus intégratif de résolution des conflits
7. S'entraîner à la posture de négociateur entre cabinets d'avocats
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*

#### VII/ L'INTERET POUR LES JUSTICIABLES OU DANS L'ENTREPRISE DES MODES AMIABLES. PRATIQUER DEMAIN TRES REGULIEREMENT UNE ACTIVITE DE NEGOCIATION OU DE MEDIATION.

1. Intérêt pour les parties, Intérêt pour l'avocat, l'expert, l'entreprise, 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

Toutes nos formations font l'objet de TROIS TARIFS : un premier pour les organisations, entreprises, institutions, un second pour les professionnels indépendants ou personnes avec une prise en charge (FIF-PL, CPF...), un troisième pour les particuliers sans prise en charge, les étudiants ...

## 1. SESSION « A LA CARTE » : (14 H)

Tarif organisation/entreprise **480 €** professionnel indépendant **340 €** particulier/étudiant **290 €**

## 2. FORMATION DE BASE (60 H)

■ **60 heures** de formation, comprenant des séminaires et 1 groupe de pratique-coaching personnalisé.

Tarif organisation/entreprise **2100 €** professionnel indépendant **1 500 €** particulier/étudiant **1 290 €**

## 3. APPROFONDISSEMENT, PARCOURS COURT POUR EXPERTS JUDICIAIRES (110 H) **2 750 €**

## 4. APPROFONDISSEMENT ET DIPLOMES (160 H ENSEIGNEMENTS + 40 H TRAVAUX SUPERVISES) :

■ **160 heures** de formation, et **40 heures** de travaux supervisés, soit :

- **9 séminaires de 7 à 14h soit 126 h** de séminaires, théoriques et pratiques ,

- **3 séances de 3h30 environ, de « groupes de pratique-coaching » personnalisé.**

- le suivi et la supervision d'un **mémoire** à visée de publication, du **projet personnel** pour s'insérer dans la profession, et les **examens**, le tout validé pour 40 h.

*Vous pouvez choisir cette option si vous n'avez pas suivi la formation de Base à l'IHEMN. Si vous souhaitez suivre la formation de base à l'IHEMN, vous pouvez choisir la formule « complète » ci-après, qui est plus avantageuse.*

Tarif organisation/entreprise **5580 €** professionnel indépendant **3 980 €** particulier/étudiant **3 490 €**

## 5. FORMATION DE BASE ET FORMATION D'APPROFONDISSEMENT : (220 H ENSEIGNEMENTS + 40 H TRAVAUX SUPERVISES)

■ **260 heures** de formation validées, réparties sur :

- la formation de base comprend **60 heures** de formation, théoriques et pratique, dont **1 coaching**.

- la formation d'approfondissement comprend **160 heures** de séminaires, théoriques et pratiques,

incluant **9 séminaires de 7 à 14 h soit 126 h** de séminaires,

**3 séances de 3h30 env, de « groupes de pratique-coaching » personnalisé.**

- le suivi et la supervision d'un **mémoire** à visée de publication, du **projet personnel** pour s'insérer dans la profession, et les **examens**, le tout validés pour 40 h.

Tarif organisation/entreprise **7 500 €** professionnel indépendant **4 890 €** particulier/étudiant **4 290 €**

## 6. FORMATION DE BASE ET D'APPROFONDISSEMENT ET DIPLOME D'UNIVERSITE « MEDIATION-NEGOCIATION » (220 H ENSEIGNEMENTS + 40 H TRAVAUX SUPERVISES + D.U.)

Ce choix permet d'obtenir le double diplôme de IHEMN et le D.U, qui est une vérification institutionnelle par l'université de l'acquisition des compétences.

Tarif organisation/entreprise **7 500 €** professionnel indépendant **4 890 €** particulier/étudiant **4 290 €, PLUS 500 €** de frais d'inscription à l'université, payables en fin de la formation.

*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 demander un devis. Nous vous précisons que pour le 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<sup>er</sup> jour de formation.*

*SELON LES ORGANISMES DE FINANCEMENT, DES FRAIS D'INSTRUCTION DES DOSSIERS DE FINANCEMENT PEUVENT ETRE DEMANDES.*

*Pour chacune des formations, il est possible d'étaonner 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 DES FORMATIONS

## VALIDATION DE LA FORMATION PARTIELLE

En cas de séminaires isolés ou parcours court, l'IHEMN délivre une attestation de formation.

## 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 (formation de base + formation d'approfondissement) par la FFCM, 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 210 heures de formation théorique et pratique
- rédigé et validé **un mémoire de recherche, à visée de publication**, 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 ou autre site internet. Ce mémoire doit être attractif et innovant dans son contenu comme dans sa présentation (Coeff. 10)
- rédigé et fait valider un document exposant votre projet d'activité en médiation ou gestion de conflits, avec les documents concrets attenants, en vue de permettre la mise en route de votre activité après l'obtention du diplôme (coeff.1.5)
- rédigé et validé une fiche pays exposant la médiation dans un pays (coef 1.5)
- 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 ou diplôme précédents, il faut avoir acquitté les frais d'inscription au diplôme universitaires auprès de l'Université de Nîmes. (500 € en 2021) et 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/>

Prix 21-22, en vigueur au 01 sept 2021

## Bulletin d'inscription

MERCI DE RENVoyer CE BULLETIN D'INSCRIPTION A L'ADRESSE CI-DESSUS, ACCOMPAGNE D'UN CHEQUE D'ACOMPTE DE **280 €** 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 280 €. **TARIF APPLICABLE** (entourez) : ENT – INDEP - PART

**Formation de Base : 2100/1500/1290 €** Date et lieu session choisie : \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_

**Formation d'Approfondissement seule : 6200/3980/3590 €** + 60 € frais de dossier + 350 € si frais de gestion dossier financement Date et lieu session choisie : \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_

**Formation de base et formation d'approfondissement : 7500/4890/4290 €** + 60 € de frais de dossier + 350 € si frais de gestion du dossier de financement (hors FIF-PL) Date et lieu session choisi : \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_

**Formation de base et formation d'approfondissement + diplôme d'université : 7500/4890/4290 €** + 500 € de frais d'inscription à l'université + 60 € de frais de dossier + 350 € si frais de gestion du dossier de financement (hors FIF-PL). Date et lieu session choisie : \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_

**Forfait de 4 « coaching-groupe de pratique » de 3h30 : 360 €** (290 € particuliers, élèves IHEMN)

**Université d'hiver (Workshops) ou Master-Class 2 (3 j) : 660 €** (540 € particuliers, élèves IHEMN)

**Université d'été (Master-Class 1) (5 j) : 1 000 €** (850 € pour particuliers et élèves de l'IHEMN) Date et lieu session choisie : \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_

**Stage grand public (4 j) : 650 €** Date et lieu session choisie : \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_

**Session « à la carte » : 480/350/290 €** pour les sessions de 14 h (2 jours) ou 240/175/145 € pour les sessions de 7h. 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**

A

Le

Signature



