

CERTIFICAT D'APTITUDE À LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE DE LA MÉDIATION

Langue principale d'enseignement :

Français ☒ Anglais ☐ Arabe ☐

Campus où le programme est proposé : CFDSS

OBJECTIFS

La formation proposée par le CPM est essentiellement d'ordre pratique (1/3 de théorie et 2/3 de pratique) ; elle est assurée en présentiel et en ligne.

Chaque séminaire de formation permettra aux participants de comprendre les mécanismes à l'origine des conflits et d'apprendre à les gérer afin d'améliorer les relations entre les parties.

Le contenu de la formation couvre l'ensemble des outils et techniques de la médiation :

Principes de la médiation, éthique de la médiation, empathie communication relationnelle et non violente, Analyse transactionnelle et droit de la médiation (médiation conventionnelle ou judiciaire) ainsi que les domaines d'intervention du médiateur (médiation intra-entreprises, médiation familiale, médiation commerciale et médiation interculturelle et internationale).

COMPÉTENCES

- Acquérir des techniques de négociation et de médiation.
- Acquérir les outils de la communication non violente.
- Développer sa capacité d'écoute active, empathique et bienveillante.
- Maîtriser des techniques pour prévenir, gérer et résoudre à l'amiable les conflits.

CONDITIONS D'ADMISSION

- License universitaire
- Entretien

EXIGENCES DU PROGRAMME

12 crédits : UE obligatoires (12 crédits)

Principes et pratique de la médiation (1,5 Cr.). Empathie, communication relationnelle et non-violente (1,5 Cr.). Cadre juridique et rôle des conseils en médiation (1,5 Cr.). Analyse transactionnelle, approche psychologique de la communication en médiation (1,5 Cr.). Médiation intra-entreprises (1,5 Cr.). Médiation familiale (1,5 Cr.). Diversité et médiation interculturelle et internationale (1,5 Cr.). Médiation commerciale /La négociation en médiation (1, 5 Cr.).

DESCRIPTIFS DES UE

090DEONF1	Principes et pratique de la médiation	1,5 Cr.
-----------	---------------------------------------	---------

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la notion de médiation et son rôle dans la prévention et la résolution des conflits
- Identifier les principes fondamentaux de la médiation
- Analyser les enjeux éthiques liés à la posture du médiateur
- Distinguer médiation et autres modes de résolution des conflits.

Compétences visées

- Savoirs : maîtriser les concepts clés (neutralité, impartialité, confidentialité)
- Savoir-faire : être capable d'expliquer le processus de médiation aux parties
- Savoir-être : adopter une posture éthique et impartiale.

090FONDF1	Empathie, communication relationnelle et non violente	1, 5 Cr.
------------------	--	-----------------

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes de l'écoute empathique
- Identifier les composantes de la communication non violente
- Mettre en pratique des techniques de communication apaisée.

Compétences visées

- Savoirs : connaître les outils de la CNV
- Savoir-faire : reformuler, écouter activement et gérer les émotions
- Savoir-être : faire preuve d'empathie et de bienveillance.

090TECHF1	Cadre juridique et rôle des conseils en médiation	1,5 Cr.
------------------	--	----------------

Objectifs pédagogiques

- Identifier les règles juridiques encadrant la médiation
- Comparer la médiation avec les autres modes alternatifs (arbitrage, conciliation, négociation)
- Comprendre le rôle de l'avocat dans la médiation.

Compétences visées

- Savoirs : connaître les bases légales de la médiation
- Savoir-faire : orienter une situation vers le mode de résolution approprié
- Savoir-être : collaborer efficacement avec les acteurs juridiques.

090PSYCF1	Analyse transactionnelle ; approche psychologique de la communication en médiation	1,5 Cr.
------------------	---	----------------

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondements de l'analyse transactionnelle
- Identifier les états du Moi
- Analyser les interactions et comportements des parties.

Compétences visées

- Savoirs : connaître les concepts (parent, adulte, enfant)
- Savoir-faire : analyser les dynamiques relationnelles
- Savoir-être : développer une posture d'observation et de recul.

090ENTRF2	Médiation intra-entreprises	1,5 Cr.
------------------	------------------------------------	----------------

Objectifs pédagogiques

- Identifier les types de conflits en entreprise
- Comprendre les dynamiques organisationnelles
- Appliquer la médiation dans des contextes professionnels et sociaux.

Compétences visées

- Savoirs : connaître les mécanismes des conflits organisationnels
- Savoir-faire : intervenir dans un système organisationnel
- Savoir-être : adopter une posture professionnelle adaptée.

090FAMIF2	Médiation familiale	1,5 Cr.
------------------	----------------------------	----------------

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les spécificités des conflits familiaux
- Analyser les dynamiques systémiques au sein de la famille
- Appliquer les techniques de médiation dans un contexte familial.

Compétences visées

- Savoirs : connaître les enjeux relationnels familiaux
- Savoir-faire : conduire une médiation familiale
- Savoir-être : faire preuve de neutralité dans des situations émotionnelles fortes.

090ONGAF2	Diversité et médiation interculturelle et internationale	1,5 Cr.
-----------	--	---------

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'impact des différences culturelles sur les conflits
- Identifier les enjeux de la médiation internationale
- Adapter les techniques de médiation aux contextes interculturels.

Compétences visées

- Savoirs : connaître les dimensions culturelles des conflits
- Savoir-faire : adapter sa communication et ses outils
- Savoir-être : développer une sensibilité interculturelle et une ouverture d'esprit.

090COMMF2	Médiation commerciale/ La négociation en médiation	1,5 Cr.
-----------	--	---------

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la médiation commerciale
- Identifier les spécificités des conflits entre entreprises
- Appliquer les techniques de médiation dans un contexte commercial
- Appliquer les techniques de négociation en médiation.

Compétences visées

- Savoirs : maîtriser les principes de la médiation commerciale
- Savoir-faire : gérer des négociations complexes entre parties
- Savoir-être : faire preuve de pragmatisme et d'orientation résultat.