Construire son positionnement en tant que médiateur

Déployer une stratégie marketing est une dynamique à la fois intellectuelle et opérationnelle pour permettre à son profil de médiateur d'émerger comme une offre de service authentique au service de la médiation. Grâce à cette démarche, le médiateur exprime pleinement son talent, sa spécificité et sa singularité pour que les médiés et les intermédiaires (ex : associations) identifient avec clarté son terrain d'expression.

Programme

Objectifs de la formation

- Me positionner en tant que médiateur/trice a travers une posture originale et singulière
- Structurer mes savoir-faire, connaissances, expériences pour les mettre au service de la médiation
- Élargir ma créativité et mon imagination au service de mon projet de médiateur/trice
- Développer une stratégie marketing et des outils pour mettre en valeur mon offre

Contenu et programme

La pédagogie sera active, comme un apprentissage établi en collaboration avec les participants, qui deviennent tour a tour :
- Auteur : ma personnalité, ce qui m'anime, mes idées, mes valeurs, ma conviction, mon intention
- Acteur : mon rôle / ma mission de médiateur avec ses codes particuliers (savoir, savoir-faire et savoir être)
- Spectateur : mon écoute (de l'autre, des et de l'imprévu)
- Metteur en scène : l'équilibre des 3, pour faire vivre le dialogue, la coopération et la relation.

Objectifs :
- Comprendre les fondements du marketing du médiateur : rendre le marketing indispensable pour structurer son activité et promouvoir la médiation avec efficacité
- Appliquer les principes du marketing pour son activité de médiateur : utiliser les techniques du marketing pour mettre en valeur son profil et ses compétences
- Donner du sens à son action de médiation : incarner pleinement l'esprit, l'éthique et la déontologie de la médiation
- Déployer ses outils marketing pour mettre en valeur son activité de médiateur : formaliser son offre en s'appuyant sur des médias multiples (on-line, off-line)
- Savoir négocier la mise en œuvre de la médiation : obtenir l'adhésion au projet de médiation en fonction de sa complexité, de son état d'avancée, de son interlocuteur

Voie d'accès

- Formation professionnelle

Durée

7

Dates et horaires

Mardi 17 juin 2025 - 9h à 17h

Modalité

En distanciel

Responsable de la formation

LAURENT DRUGEON

Langues d'enseignement

- Français

Méthodes pédagogiques

- Interventions d'experts
- Travaux en sous-groupes, échanges entre pairs
- Etude de cas
- Jeux de rôles

Domaines de formation

- Sciences Humaines et Sociales

Spécialités de formation

- Développement des capacités comportementales et relationnelles

Intervenant(s)

HUBERT MYON

Formateur-Coach, médiateur et acteur professionnel (théâtre, TV, cinéma), expert en marketing et communication. Travaille au sein d' associations, d'instituts, et d'entreprises sur son domaine d'expertise spécifique : le développement de l'audace, à travers l'intelligence émotionnelle, l'affirmation de soi, la communication interpersonnelle et la médiation

Spécificités

Pré-requis

Formation à la médiation de 60 heures minimum ou 40 heures de formation avec pratique de médiations

Domaines d'expertises ICP

- Management / Médiation / RH / Ethique

Effectifs

De 8 à 15 participants

Inscriptions et Tarifs

Période et/ou date limite d'inscription

Du 28/08/2024 au 10/06/2025

Coût de la formation

Tarif unique net de taxe : 400€

Modalités d'inscription

L'inscription se réalise directement sur le site internet de l'ICP au plus tard 3 semaines avant la date de démarrage de la formation. Le délai d'accès à la formation, à partir de l'inscription sur internet est de 8 jours ouvrés. En cas de demande de financement externe, selon l'organisme sollicité par le candidat, le délai est en moyenne de 4 semaines à 6 semaines.

Lieu

Institut de Formation à la Médiation et à la Négociation - 26 rue d'Assas - 75006 Paris 6e Arrondissement