

# 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 à 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 à 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