



Médiation et argent : comment gérer l'aspect financier des médiations et faire de la médiation une activité rentable

Cette formation complémentaire de 3 demi-journées s'adresse aux médiateurs en cycle initial déjà formés qui souhaitent lever leurs blocages autour de l'argent, affirmer leur posture face aux enjeux financiers en médiation, et faire de leur activité une source de revenus à part entière. En trois ateliers progressifs — rapport à l'argent, développement commercial, optimisation des opportunités financières — elle combine apports théoriques, mises en situation et échange entre pairs pour une appropriation concrète et immédiate.

Dates et horaires

29 septembre 2026 - 9h/12h
15 octobre 2026 - 9h/12h
2 novembre 2026 - 13h30/15h30

Responsable de la formation

AMANDINE BERNASCON

Programme

Objectifs de la formation

- Comment développer la médiation comme activité
- Améliorer son rapport à l'argent pour pouvoir être à l'aise avec ce sujet
- Gérer les aspects financiers dans sa posture de médiateur / savoir parler d'argent – pour en faire une activité rentable

Contenu et programme

Atelier 1 : "Changer le rapport à l'argent du médiateur" (3h)

- Présentation du programme et attentes des participants
- Pourquoi est-ce difficile de parler d'argent ?
- La peur et les tabous autour de l'argent
- Améliorer son rapport à l'argent en tant que médiateur qui monte son activité
- Identifier ses croyances limitantes, transformer sa posture pour être plus à l'aise dans les discussions financières.

Atelier 2 : "Gagner de l'argent en tant que médiateur" (3h)

- Décomplexer le rapport à la "vente" quand on est médiateur
- Savoir parler de la médiation dans un mode "vivant"
- Comment optimiser sa communication quand on reçoit un appel / une recommandation, et décrocher le contrat ?
- Être pro-actif dans la recherche de dossiers de médiation (relances, appels, rencontres)

Atelier 3 : "Détecter les opportunités financières" dans son activité de médiateur (3h)

- L'importance du devis en médiation ou protocole d'intervention
- Comment facturer sa proposition d'accompagnement
- Stratégies et action concrètes pour une mise en action de prescription de la médiation
- L'intérêt de développer son réseau pour faire de la médiation une activité rentable

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)

AMANDINE BERNASCON

Médiatrice, et consultante en gestion des situations de conflits ou tension, intervenant en organisation, mais aussi dans le domaine familial, depuis 12 ans. Travaille sur les sujets de : accompagnement du changement, traversée des crises et conflits, développement des potentiels individuels et collectifs par les outils de la médiation.

Spécificités

Pré-requis

Médiateurs en cycle initial déjà formés

Domaines d'expertises ICP

- Management / Médiation / RH / Ethique

Inscriptions et Tarifs

Coût de la formation

Tarif unique net de taxe : 500€

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