

## La formation continue du médiateur Aller plus loin pour exercer mieux

### FICHE FORMATION du MODULE :

#### Élaborer une stratégie efficace pour développer son activité de médiateur

#### OBJECTIF(S)

- 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

#### DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

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.

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

#### PROGRAMME

- 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

#### PUBLIC

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

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire en fin de formation pour évaluer la qualité de la formation et ses acquis.

#### MODALITÉS PRATIQUES

Durée totale : 7h

Condition préalable : un minimum de 8 participants inscrits par module est requis pour l'ouverture effective du module.

#### LIEU

Locaux de l'ICP (21 rue d'Assas 75270 Paris cedex 06), sur site (en régions, nous consulter) ou à distance (au choix de l'ICP en fonction des contraintes sanitaires).

#### TARIF

250 € net de taxes par module de 7h.

**DATE et HORAIRES** le mercredi 13 avril 2022 – 9h / 17h30 en distanciel

**Ou** le jeudi 1<sup>er</sup> décembre 2022 – 9h / 17h30 en distanciel

**Ou** le mardi 21 mars 2023 – 9h / 17h30 en présentiel

#### RESPONSABLE

**Laurent DRUGEON,**

Médiateur – Formateur – Coach

Avocat – Enseignant en université (Docteur en Droit)

Responsable IFOMENE de la formation continue

Enseignant à l'IFOMENE et à l'EDAGO

Co-président FCMGO – Délégué Président FFCM

#### FORMATEUR(S)

**Hubert MYON,**

Médiateur – Formateur

Expert en Marketing et Communication

Spécialiste en Intelligence émotionnelle et relationnelle

Acteur professionnel (Théâtre, TV, Cinéma)

Enseignant à l'IFOMENE

#### INSCRIPTIONS EN LIGNE

<https://www.icp.fr/formations/diplomes/diplomes-universitaires/du-de-mediateur>

#### CONTACT

[ifomene@icp.fr](mailto:ifomene@icp.fr)

