Formation Le Kit pratique du médiateur

Médiation **Ressources humaines** **Efficacité professionnelle**

Référence de la formation : **M429**
Villes : **Strasbourg**

Cette formation vous permet de maîtriser la formalisation et la clôture du processus de médiation, y compris dans un cadre judiciaire. Elle vous accompagne également dans la création et le développement de votre activité de médiateur, de la structuration juridique à la stratégie de communication.

En partenariat avec :

En présentiel **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**
Tarif Inter : **1 180 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 25 août 2025

Comment formaliser et clôturer efficacement une médiation ? Comment développer son activité de médiateur ? Autant de questions importantes pour exercer son activité professionnelle ! Ce module vous apportera les outils juridiques et pratiques à l'exercice de ce métier. Vous apprendrez également à structurer votre offre, lancer votre activité et bâtir votre stratégie.

Objectifs de la formation

- Comprendre le rôle de la formalisation en médiation (convention, accord…)
- Savoir clôturer la médiation
- Maîtriser les documents spécifiques à la médiation judiciaire pour garantir la conformité aux exigences légales
- Créer et développer son activité de médiateur

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Médiateurs souhaitant intervenir en médiation de la consommation
- Professionnels du droit et de la consommation
- Responsables de service client et gestionnaires de litiges

Pré-requis

- Expérience ou formation initiale en médiation recommandée

Les points forts de la formation ?

- Approche concrète avec cas pratiques et mises en situation
- Formation animée par des experts en médiation

- Outils et méthodes directement applicables

Programme de la formation

1. Les outils du médiateur

La convention de médiation

- Savoir utiliser la formalisation à bon escient
- Définition et rôle juridique
- Principaux éléments à inclure
- Rédaction et adaptation selon le contexte (entreprise, familial, judiciaire…)

L'engagement de confidentialité

- Importance de la confidentialité en médiation
- Responsabilité des parties et du médiateur
- Préparer l'après-médiation

La clôture de la médiation

- Savoir d'adapter au cadre des partis
- Appui dans la formalisation de l'accord et relevé de l'accord
- Points essentiels pour assurer l'exécution de l'accord

Documents spécifiques à la médiation judiciaire

- Cadre légal et obligations
- Procédures et documents requis par les juridictions
- Études de cas et retours d'expérience
- Les démarches auprès de la cour d'appel (médiation judiciaire)

2. Créer et développer son activité

La solution de l'entreprenariat

- Présentation des statuts juridiques possibles
- Maîtriser les formalités administratives
- Se faire connaître et s'enregistrer auprès d'organismes
- Les organismes de conseil (CCI, URSSAF…)

Définir son offre de services

- Types de médiation proposées au regard de son projet ou de son parcours
- L'activité associée à son offre de services (salariat, formation, supervision…)
- Se positionner selon ses méthodes de travail

Structuration économique

- Modèle de revenus : tarification à l'heure, au forfait, à la mission.
- Faire son prévisionnel : budget de lancement, seuil de rentabilité, charges à anticiper.

Identifier ses cibles et prescripteurs

- Cibler ses clients : DRH, managers, dirigeants, avocats, CSE.
- Travailler son réseau et entrer en contact avec ses prescripteurs.

Construire une stratégie de communication et de partenariats

- Les réseaux sociaux : un levier de communication
- Développer ses partenariats, faire des interventions publiques
- Participer à des réseaux professionnels
- Participer à des salons et des réseaux professionnels
- Solliciter ses anciens clients (témoignages sur son site, recommandation…)

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et analyses de cas concrets
Simulations et mises en situation
Échanges interactifs et retours d'expérience

Évaluation des connaissances

QCM de validation des acquis
Mises en situation évaluées
Auto-évaluation des participants

Validation de la formation

Attestation de formation remise à l'issue de la

formation

Chiffres clés

93 %
de recommandation en 2024

90.5 %
de satisfaction en 2024

7266
nombre de stagiaires en 2024