Formation Outils de la négociation raisonnée adaptés à la médiation

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

Référence de la formation : **M425**
Villes : **Strasbourg**

Développer des compétences en négociation appliquées à la médiation en structurant ses entretiens, identifiant les motivations des médiés et intégrant les aspects comportementaux pour améliorer l'efficacité des processus de médiation.



En présentiel ou à distance



Accessible

Durée : **1,5 jours (10,5 heures)**
Tarif Inter : **890 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 5 août 2026

Comment structurer une négociation efficace en médiation ? Cette formation permet d'acquérir des outils pratiques pour préparer ses entretiens, analyser les motivations des parties et optimiser les interactions comportementales. Grâce à des mises en situation et des techniques adaptées, les participants apprendront à fluidifier les échanges et à favoriser l'adhésion des médiés à un accord durable.

Objectifs de la formation

- Structurer et organiser une négociation en contexte de médiation
- Préparer efficacement ses entretiens pour en maximiser l'impact
- Repérer et comprendre les motivations des médiés
- Intégrer les dimensions comportementales dans la négociation
- Développer une posture facilitatrice et adapter sa communication

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

A qui s’adresse la formation ?

Public

- Médiateurs souhaitant renforcer leurs compétences en négociation
- Professionnels du droit, RH et du social impliqués dans la gestion des conflits
- Toute personne désirant améliorer ses capacités de négociation dans un cadre structuré

Pré-requis

- Expérience ou formation initiale en médiation recommandée

Les points forts de la formation ?

- Approche pratique avec études de cas et mises en situation
- Techniques immédiatement applicables en médiation

- Formation animée par un spécialiste de la négociation

Programme de la formation

1. Structurer sa négociation

- Principes clés d’une négociation efficace en médiation
- Organisation et structuration du processus de négociation

2. Préparer ses entretiens

- Définition des objectifs et des stratégies d’entretien
- Techniques de questionnement et de reformulation

3. Repérer les motivations des médiés

- Analyse des besoins et des intérêts des parties
- Identification des leviers d’adhésion à un accord

4. Intégrer la dimension comportementale de la négociation

- Influence des émotions et des perceptions
- Adaptation des techniques de communication aux réactions des médiés

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et cas pratiques

Évaluation des connaissances

QCM de validation des acquis

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Jeux de rôle et mises en situation
Échanges interactifs et retours d’expérience

Mises en situation évaluées
Auto-évaluation des participants

Validation de la formation

Attestation de formation remise à l’issue de la formation

Chiffres clés

92 %
de recommandation
en 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse