



- Formation



MEDIATION : INTERVENIR DANS UNE SOCIÉTÉS AGRICOLE EN CRISE

Durée : **3 jours**

Frais pédagogiques : **950 € HT**

Organisme de formation : **GAEC & SOCIÉTÉS**

Formateur : **Yves LE GUAY**

Objectif de la formation :

Lorsque les relations entre associés sont fortement dégradées et que la crise est manifeste, certains associés appellent une aide extérieure. Il y a besoin, à ce moment-là, de professionnels aguerris aux situations de conflit. Cette formation leur est destinée, afin de :

- Oser intervenir dans un groupe en crise.
- Évaluer la crise : niveau de tension, danger (physique, économique, psychologique...), perspectives de résolution.
- Identifier les enjeux des personnes et leurs besoins.
- Intervenir pour aider les associés à régler leur conflit : apaiser les tensions, trouver un accord et s'y engager.
- Calibrer et vendre la prestation de médiation. Se faire connaître en tant que médiateur.

Public :

Conseillers d'organisations professionnelles agricoles : animateurs, juristes, fiscalistes, conseillers de gestion, conseillers d'entreprise, comptables...

Pré-requis :

Une expérience d'accompagnement d'associés est requise, qu'il s'agisse de la phase de création, ou de mouvement d'associés, ou encore d'amélioration de la communication. Il faut donc avoir pratiqué le diagnostic de fonctionnement, accompagné l'émergence et le développement de projet collectif ou le plan de progrès.

Méthode pédagogique et cadre de référence théorique

Le formateur sollicitera les connaissances et l'expérience des participants. Le programme alternera des exercices, des échanges en groupe et des apports méthodologiques.

Analyse Transactionnelle, Communication Non Violente, Écoute Active (Rogers)

Programme

J1 - La Communication Non Violente appliquée à la médiation

Approche de la médiation, un art humaniste
Accompagner une séparation : résoudre les différends économiques
Vocabulaire et principes de la Communication Non Violente

J2 - Méthodologie d'intervention vers une réconciliation

Étapes de la démarche
Conduire un entretien individuel
Estimer la gravité du conflit et de la situation
Conduire une réunion de régulation et de négociation

J3 - Le médiateur : posture, compétences, limites, argumentaire

Motivations et posture du médiateur
S'adapter à la situation
Calibrer et proposer la médiation