

## MENER UNE MÉDIATION IMPLIQUANT UN COLLECTIF avec « La stratégie du dédale® »

Dates : Bientôt communiquée

**Durée totale :**

Deux journées consécutives

Soit 14h de formation

Prix : 500 € HT

Soit 600 € TTC

### PRÉSENTATION « LA STRATÉGIE DU DÉDALE® »

- **La stratégie du dédale®** est un processus-outil **d'intervention systémique** pour mener des médiations **impliquant un collectif** : entreprise, administration, association, famille, ... Le processus s'articule en 4 phases : clarification, implication, coopération, solution. Chacune de ces phases peut être isolée et insérée dans un autre processus. L'outil comprend 9 cartes métaphoriques qui sont exploitées pour produire du changement.

### INTERETS DE LA STRATÉGIE DU DÉDALE POUR LE MÉDIATEUR

1. Être à même de mettre en œuvre un processus structuré, sûr et rigoureux, pour mener efficacement une médiation en "intra", au sein d'un collectif impliquant un nombre important de participants
2. Disposer d'une méthode décrite et expliquée de manière précise et détaillée, dont l'énoncé est le plus souvent exigé dans les réponses à appel d'offre

### PROGRAMME DE LA FORMATION SUR LE PROCESSUS-OUTIL LA STRATÉGIE DU DÉDALE®.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Découvrir, comprendre et s'approprier le processus-outil La Stratégie du Dédale®.

#### PROGRAMME

##### Jour 1 :

**1.** Introduction à l'approche et l'intervention systémique – **2.** Le processus étape par étape – **3.** Focus sur les cartes métaphoriques avec démonstration par l'intervenant – **4.** Mise en pratique par les auditeurs des cartes métaphoriques dans une médiation duelle : construction d'un accord sur le désaccord – **5.** Travail sur la reformulation et le recadrage – **6.** Démonstration par l'intervenant de la première étape « clarification » à l'aide d'un cas pratique

## **Jour 2 :**

**7.** Mise en pratique par les participants au moyen d'un cas pratique supervisé par l'intervenant – **8.** Au cours de l'intervention, apports et clarifications sur des fondamentaux et divers outils en médiation – **9.** Débriefing

### **La Méthode**

Énoncés et appropriation des bases théoriques – Présentation du processus La Stratégie du Dédale® - Explicitation de la notice de La Stratégie du Dédale® - Appropriation progressive via des démonstrations par l'intervenant et des mises en situation pour les participants - Feed-back et échanges interactifs – Les participants s'engagent à ne pas diffuser les documents remis en formation.



## **INTERVENANT CONCEPTEUR**

**Jean-Edouard ROBIOU du PONT** est Avocat depuis 1987. Il exerce à Nantes.

En 2000, il découvre l'École de PALO ALTO qu'il explore depuis, avec enthousiasme, dans tous ses recoins, anciens ou récents (approche et intervention systémique, approche narrative, intervention stratégique, orientation solution, coaching métaphorique, ...). Médiateur Familial D.E. depuis 2009, il a créé et animé le Certificat de Spécialisation à la Médiation au CNAM et est aujourd'hui responsable pédagogique du DU « Conciliation et médiation judiciaire » à l'ICES de la ROCHE SUR YON.

Sa pratique de la médiation le conduit, au fur et à mesure des difficultés rencontrées, à concevoir des processus et outils pour mener des médiations efficaces : TRUST TEST® médiation, Métaphores, Trucs et Astuces en médiation.

La complexité à laquelle il a dû faire face lors de médiations au sein d'un collectif l'a conduit à imaginer, tester et formaliser « La stratégie du dédale® », qui a fait ses preuves dans des contextes très variés.