

Formation Médiation
**Développez votre activité de médiateur
indépendant**

SIEGE DE L'ORGANISME
Pasadena Consulting
Siret : 493 844 476 00033
N° déclaration d'activité : 11 94 07118 94
27 rue Froidevaux 75014 PARIS
Représenté par : Christine Lamoureux

Destinataire :

A l'attention de :

Nom (du) (de la) participant(e) :

Date devis : 03/04/2024

Public et conditions d'accès :

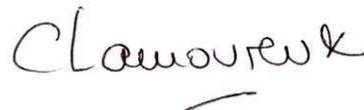
Elle est destinée aux médiateurs exerçant à titre indépendant dans le secteur des entreprises, ainsi qu'à ceux envisageant de lancer leur propre activité de médiation.

Description	Montant HT	Tva 20%	Montant TTC
Développez votre activité de médiateur indépendant – 21H00 de formation-Session en 100% distanciel Session du 15 mai au 11 juillet 2024	729,17 €	145,83 €	875 €
TOTAL DU COUT DE LA FORMATION	729,17 €	145,83 €	875 €

Pour le (la) participant(e) ou l'organisme financeur,

Pour l'organisme,

Christine LAMOUREUX
Directrice



Cachet de l'entreprise

Cachet de l'organisme



PASADENA CONSULTING
27, rue Froidevaux
75014 PARIS
Tél. 06 27 58 01 45
R.C.S. Paris 493 844 476

ANNEXE AU DEVIS DE FORMATION :

- Programme de formation
- Organisation de la formation

Développez son activité de médiateur indépendant

Public :

Elle est destinée aux médiateurs exerçant à titre indépendant dans le secteur des entreprises, ainsi qu'à ceux envisageant de lancer leur propre activité de médiation.

Les objectifs de formation :

- Articuler et valoriser votre offre de service en médiation.
- Développer une stratégie de communication efficace.
- Élargir votre réseau professionnel.

Prérequis : Aucun pré-requis n'est demandé, ni connaissances préalables en matière de médiation.

Les points forts de cette formation :

Notre programme, spécialement conçu pour les médiateurs, combine des éléments pédagogiques modernes, tels que des vidéos explicatives et des exercices pratiques, permettant un apprentissage autonome et à votre rythme. Des sessions de partage sont également prévues pour favoriser l'échange d'expériences et le travail collaboratif.

Chacune de ces étapes du programme est conçue pour vous outiller avec les compétences nécessaires au développement de votre activité de médiation, en mettant l'accent sur des actions concrètes et des résultats mesurables.

Programme de la formation 21H00

1-Vidéos Éducatives (7 heures au total)

Objectif : Fournir des connaissances fondamentales et inspirer les participants à travers des exemples concrets et des études de cas.

Introduction et Exploration (1.5 heures)

Vidéo 1 : Présentation du secteur de la médiation indépendante

Vidéo 2 : Exploration des domaines et environnements d'intervention

Développement Professionnel (2 heures)

Vidéo 3 : Comprendre votre rôle et responsabilités de médiateur libéral

Vidéo 4 : Stratégies pour améliorer organisation et productivité

Stratégie Commerciale (3.5 heures)

Vidéo 5 : Création et valorisation de votre offre

Vidéo 6 : Techniques de ciblage de marché

Vidéo 7 : Analyse des besoins clients

Vidéo 8 : Introduction à la stratégie commerciale et plan de communication

2. Travail Personnel (7 heures au total)

Objectif : Permettre aux participants de mettre en application les concepts appris et de s'attacher à construire leur plan d'action personnalisé.

Application Pratique et Réflexion (4 heures)

Tâche 1 : Réflexion et rédaction sur la valeur ajoutée de vos services

Tâche 2 : Exercices de ciblage de marché basés sur des études de cas

Tâche 3 : Analyse de scénarios clients pour comprendre leurs besoins

Tâche 4 : Élaboration d'un draft de stratégie commerciale et plan de communication

Préparation pour les Webinaires (3 heures)

Tâche 5 : Préparation de questions et de points de discussion pour le premier webinaire

Tâche 6 : Développement d'une présentation succincte de votre stratégie pour le deuxième webinaire

Tâche 7 : Compilation de feedback et ajustements finaux de votre stratégie commerciale pour le troisième webinaire

3. Webinaires en 3 Sessions (7 heures)

Objectif : Offrir un espace pour le feedback en direct, l'échange d'expériences, et le renforcement des compétences à travers des interactions avec les formateurs et les pairs.

Chaque webinaire dure approximativement 2 heures et 20 minutes permettant un temps suffisant pour des discussions approfondies, des sessions de questions-réponses, et des ateliers pratiques.

Session 1 : Revue des stratégies d'organisation et de productivité, discussion sur les premières étapes de la création de l'offre de service.

Session 2 : Approfondissement sur le ciblage du marché et l'analyse des besoins clients, partage d'expériences et de stratégies.

Session 3 : Finalisation de la stratégie commerciale, techniques de communication efficace, gestion des tarifs, et maîtrise de la négociation.

Objectif : Offrir un espace pour le feedback en direct, l'échange d'expériences, et le renforcement des compétences à travers des interactions avec les formateurs et les pairs.

Organisation de la formation

Session de formation du 22 avril au 11 juillet 2024 (Formation 100% distanciel)

CLOTURE DES INSCRIPTIONS :

Entrée permanente jusqu'au 15 mai 2024

Les dates des 3 Webinaires :

Session 1 le 30 mai de 19H00 à 21H15

Session 2 le 19 juin de 19H00 à 21H15

Session 3 : le 11 juillet de 19H00 à 21H15

Certificat

Cette formation non certifiante n'est pas éligible au CPF.

Une attestation de fin de formation vous sera délivrée à l'issue de la formation.

Pour votre information, cette formation est susceptible d'être financée par le FIFPL