DIPLÔME UNIVERSITAIRE
GESTION ET RESOLUTION DES CONFLITS : NEGOCIATION ET MEDIATION

Année universitaire 2019/2020

Version du 08/11/2019

Responsable pédagogique : **Farzaneh PAHLAVAN**
farzaneh.pahlavan@parisdescartes.fr

Coordinateur pédagogique : **Imen BENHARDA**
imenbenhard@orange.fr

Conseil pédagogique : Imen BENHARDA (Psychosociologue, chargée de cours et membre experte associée ESSEC-IRENE) / **Jean Pierre BONAFE SCHMITT** (Sociologue, Chercheur au CNRS en médiation) / **Etienne LEROY** (Anthropologue du droit, professeur émérite Université Paris 1) / **Farzaneh PAHLAVAN** (Professeur en Psychologie Sociale, Université Paris Descartes, spécialiste des problèmes liés à l'agression) / **Jacques SALZER** (Maître de Conférences Université de Paris Dauphine, 1974-2004 et CNAM « Pratiques de médiation », 1999 -2011) / **Hubert TOUZARD** (Psychosociologue, professeur émérite Université Paris Descartes).

Objectifs :

Cette formation « généraliste » est ouverte aux différentes approches de négociation et de médiation. Elle vise à donner les apports théoriques et pratiques permettant d'analyser, de gérer et de résoudre des conflits, quel que soit le domaine d'application :

• Négociation et médiation des conflits du travail

• Négociation et médiation au sein des entreprises

• Médiation dans les conflits d'environnement

• Médiation dans le cadre du logement et de la ville

• Conciliation et médiation judiciaire, médiation familiale

Modalités pratiques:

- **Volume horaire d'enseignement :** 13 séminaires de deux jours (vendredi et samedi), une fois par mois, soit 156 heures.
- **Volume horaire stage requis :** Néant
- **Modalité de contrôle des connaissances et compétences :** Un examen écrit sur table et un travail personnel.

Demande de renseignements :

D'ordre pédagogique : S'adresser à Valentine SIBILLE,
responsable du bureau de la formation continue à l'Institut de Psychologie :

Par email : inscription.dudiu.psycho@scfc.parisdescartes.fr
Par téléphone : 01 76 53 30 12
Bureau 1032
Sur place, uniquement sur rendez-vous : 71 avenue Edouard Vaillant,
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

D'ordre administratif : S'adresser au Service Commun de Formation Continue (SCFC) :

Par email : inscription.dudiu.psycho@scfc.parisdescartes.fr

Par téléphone : 01 76 53 46 30
Sur place, uniquement sur rendez-vous : 9h30 à 12h et de 14h à 16h
SCFC – étage 8 45, rue des Saints Pères 75006 Paris

Module 1
Novembre 2019
Les Conflits

Vendredi 15 novembre 2019 — **salle 1029**

Faire connaissance pour former un groupe : articulons nos expériences

10h - 13h **H. TOUZARD/ F. PAVLAVAN/ I. BENHARDA/ J. SALZER/ J. HERVE**

Penser les conflits (1) : une vision globale & interculturelle des conflits et de leurs modes de régulation

14h - 17h **E. LEROY/ C. KUYU**

Samedi 16 novembre 2019 — **salle 1029**

Articulation de diverses dimensions des conflits en évolution économique, juridique, technique, culturelle…

9h30 - 12h30 **J. SALZER/J.HERVE**

Mises en situation de cas de conflits dans divers domaines (personnels & collectifs-une variété; de mots-clés & grilles d'analyse)

13h30 - 16h30 **J. SALZER/J.HERVE**

Vendredi 29 novembre 2019 — **salle 1029**

De l'approche psychologique à l'approche psychosociale du conflit

10h - 17h **F. PAHLAVAN**

Samedi 30 novembre 2019 — **salle 1029**

Approche des conflits dans l'environnement

9h30 - 16h30 **B. BONNEFOY**

Module 2
Janvier 2020 et Février 2020
La Négociation

Vendredi 10 janvier 2020 — **salle 1011**

Transitions 1 : Des passages du conflit à la négociation
Etape 1. Dilemme entre coopération et compétition : Jeux de rôles & analyse (méthode inductive et interactive)

10h - 13h **I. BENHARDA**

Etape 2. De la pratique à la théorie - Psychosociologie de la négociation

14h - 17h **H. TOUZARD**

Samedi 11 janvier 2020 — **salle 1029**

L'importance de la préparation & méthode d'évaluation (cas de négociation sociale)

9h30 - 16h30 **C. THUDEROZ**

Vendredi 31 janvier 2020 — **salle 1029**

Les émotions en négociation (cas de négociation avec jeux de rôles, débriefe & analyse)

10h - 17h **D. VASILJEVIC**

Samedi 1er février 2020 — **salle 1029**

La « négociation de l'ombre » : un regard psychosocial (jeu de rôle et analyse)

9h30 - 12h30 **I. BENHARDA**

Analyse du film « Les douze hommes en colère »

13h30 - 16h30 **I. BENHARDA**

Vendredi 7 février 2020 — **salle 1035**

La négociation de crise, forcenés et prises d'otages, principes et processus

10h - 17h — **S. FERREIRA & O. DRIENCOURT**

Samedi 8 février 2020 — **salle 1035**

Analyse systémique de la négociation

9h30 - 16h30 — **O. LE FOURNIER**

Vendredi 28 février 2020 — **salle 1029**

Sources de complexité en négociation / Recherche de solutions : techniques de créativité au service de la négociation

10h - 17h — **M. VARGOVLIS**

Samedi 29 février 2020 — **salle 1029**

Etat d'avancement des mémoires : sujets, problématiques…

9h30 - 16h30 — **F. PAHLAVAN**

Module 3
De Mars 2020 à Mai 2020
La Médiation

Vendredi 6 mars 2020 — **salle 1029**

Transitions 2 : Passage de la négociation à la médiation : aspects comportementaux du passage à la médiation

10h - 17h — **H. TOUZARD**

Samedi 7 mars 2020 — **salle 1029**

Principes, règles de base, et étapes fréquentes en médiation. Panorama des médiations en France.

9h30 - 12h30 — **J. HERVE**

La médiation commerciale : entre entreprises
Mises en situation dans le rôle de médiateur (en deux sous-groupes)

13h30 - 16h30 — **J-P. SAUBESTY**

Vendredi 13 mars 2020 — **salle 1035**

Crise du système de régulation sociale : l'émergence des médiations
Applications sur cas dans divers secteurs de la vie sociale

10h - 17h — **J-P. BONAFE-SCHMITT**

Samedi 14 mars 2020 — **salle 1035**

Méthode et concepts : interactions, processus, étapes, apports et limites

9h30 - 16h30 — **É. BATTISTONI**

Vendredi 27 mars 2020 — **salle 1029**

Panorama des médiations : quelques pays dans le monde...

10h - 13h — **B. BRENNEUR**

La médiation intra- entreprise : enjeux, points d'attention, élaboration d'un projet de médiation inter-entreprises
Entrainements avec mise en situation de médiation (cas réels)

14h - 17h — **M. SEPIETER**

Samedi 28 mars 2020	salle 1029

Médiation conventionnelle et judiciaire
Mises en situation : approfondissement de chaque étape de la médiation

10h - 17h **M. WEIL-GUTHMANN**

Vendredi 24 avril 2020	salle 1029

La médiation pénale et la justice restaurative (études de cas)

10h - 17h **J. BUGNION**

Samedi 25 avril 2020	salle 1029

Analyse systémique de la médiation : conflits collectifs et interculturels

9h30 - 16h30 **C. de DONCKER**

Vendredi 15 mai 2020	salle 1029

La médiation préventive : quel rôle pour le manager juste ?

9h30 - 16h30 **C. BATTISTONI**

Samedi 16 mai 2020	salle 1029

Médiation en droits de l'homme – Mises en situation

9h30 - 16h30 **L. BENRAÏS**

Aboutissement des mémoires
Mai 2020 et Juin 2020
Analyse d'un conflit, d'une négociation et d'une médiation

Vendredi 22 mai 2020	salle 1029

La médiation sociale

10h - 13h **L. GIRAUD**

Entrainement intensif au rôle de médiateur (Séance de révision sur cas pratique)

14h - 17h **J. HERVE**

Samedi 23 mai 2020	salle 1029

Penser les conflits (2) : une vision globale & interculturelle des conflits et de leurs modes de régulation

9h30 - 12h30 **E. LE ROY / C. KUYU**

Table ronde **I. BENHARDA**
Comment développer la médiation en entreprise : le cas Airbus **E. CHARLEMAGNE**
Négociation entre direction et syndicat : retour d'expériences **B. HOCQUART**
Témoignages à partir de cas réels/des acteurs de la médiation **C. JACQUIOT**

14h - 18h

Vendredi 12 juin 2020	salle 1035

Les risques psychosociaux : quelle place dans la médiation ?

10h - 13h **J-E GRESY**

Retour sur les principes de base qui entourent la négociation (travail de synthèse/séance Question-Réponse)

14h - 17h **I. BENHARDA**

Samedi 13 juin 2020	salle 1035

Epreuve de validation du module : cas-synthèse des différentes approches (conflit-négociation-médiation)
Soutenance des mémoires. Conclusions des recherches. Bilan et perspectives d'avenir.

9h30 - 16h30 **I. BENHARDA / F. PAHLAVAN / J. SALZER / H. TOUZARD**