



Date de mise à jour : 25/02/2026
Prix : formation gratuite

Accompagner ses clients en médiation

Le décret du 18 juillet 2025 n° 2025-660 du 18 juillet 2025 constitue une étape importante dans la politique nationale de l'amiable.

La médiation, l'un des modes amiables à la disposition des avocats, a fait son entrée dans la procédure civile avec la loi n° 95-125 du 8 février 1995.

Et pourtant... de nombreux avocats reconnaissent ne pas être familiers avec cette approche de résolution amiable des conflits.

Cette formation fournit aux avocats les moyens pour conseiller, préparer et conduire leurs clients en médiation avec méthode — du cadrage au règlement de leurs honoraires.

Durée et dates : 20 heures

Parcours asynchrone :

- Chapitre 1 : depuis le 8 janvier 2026 (y inclus la session de questions/réponses de 45 minutes)
- Chapitre 2 : depuis le 22 janvier 2026 (y inclus la session de questions/réponses de 45 minutes)
- Chapitre 3 : depuis le 5 février 2026 (y inclus la session de questions/réponses de 45 minutes)
- Chapitre 4 : depuis le 19 février 2026 (y inclus la session de questions/réponses de 45 minutes)

Extra Legem

142, rue de Rivoli – 75001 – Paris | Tél : 01 82 28 07 29 | contact@extra-legem.fr
SIRET : 84457922700019 | NAF : 7022Z | NDA : 117 562936 75 (auprès du préfet de la région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)



Parcours synchrone :

- Chapitre 5 : 5 mars 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 6 : 19 mars 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 7 : 2 avril 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 8 : 16 avril 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 9 : 30 avril 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 10 : 21 mai 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 12 : 11 juin 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h
- Chapitre 12 : 2 juillet 2026, de 10h30 à 11h15 et session de questions/réponses jusqu'à 12h

Lieu : Cette formation est organisée en distanciel

Profils des apprenants :

- Avocats
- Elèves-avocats

Prérequis : Aucun

Extra Legem

142, rue de Rivoli – 75001 – Paris | Tél : 01 82 28 07 29 | contact@extra-legem.fr
SIRET : 84457922700019 | NAF : 7022Z | NDA : 117 562936 75 (auprès du préfet de la région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont invitées à se rapprocher de notre référent handicap (contact@extra-legem.fr) afin que des mesures de compensation leur soient proposées et mises en œuvre.

Objectifs pédagogiques

L'objectif principal de cette formation est de répondre au besoin des avocats d'accompagner leurs clients dans le processus amiable de la médiation et pour ce faire, cette formation se décline autour des objectifs suivants :

1. Savoir conseiller ses clients dans une stratégie amiable
2. Savoir accompagner ses clients dans le processus amiable préalable obligatoire, dans une réunion d'information sur la médiation et dans un processus de médiation
3. Savoir facturer ses diligences d'avocat dans un dossier de médiation

Contenu de la formation

Chapitre 1. Les clés pour résoudre un conflit sans recours au juge

- Distinguer les principaux MARD avec recours à un tiers
- Identifier les avantages des MARD
- Comprendre les freins habituels au recours aux MARD
- Connaître les cas de recours obligatoires aux MARD
- Identifier les cas dans lesquels un MARD n'est pas adapté

Chapitre 2. Intégrer le processus de la médiation

- Comprendre la dynamique du processus de médiation
- Identifier le point de bascule : la catharsis émotionnelle
- Intégrer la limite juridique : les règles d'ordre public

Extra Legem



Chapitre 3. Identifier les étapes d'une médiation

- La première phase non confidentielle : la réunion d'information
- Les phases confidentielles de la médiation
- La seconde phase non confidentielle : l'homologation judiciaire de l'accord
- La dernière phase confidentielle : le suivi post-médiation

Chapitre 4. Intégrer le rôle de l'avocat en médiation

- Les missions de l'avocat en médiation (avant, pendant et après)
- Les honoraires de l'avocat en médiation

Chapitre 5. Gérer le conflit avec l'analyse transactionnelle

- Comprendre les fondements de l'analyse transactionnelle
- Identifier les états du Moi
- Repérer les jeux psychologiques et leurs enjeux
- Gérer les positions de vie et restaurer la coopération
- Appliquer le PCM

Chapitre 6. Réguler le conflit avec la CNV

- Comprendre les fondements de la Communication Non Violente
- Identifier les obstacles à la communication apaisée
- Pratiquer la communication non violente en contexte de médiation

Chapitre 7. Clarifier le conflit avec l'écoute active

- Comprendre les fondements de l'écoute active
- Identifier les obstacles à l'écoute véritable
- Maîtriser les techniques de l'écoute active
- Pratiquer l'écoute active en contexte de médiation

Chapitre 8. Résoudre le conflit avec la négociation raisonnée

- Comprendre les fondements de la négociation raisonnée
- Identifier les pièges de la négociation classique

Extra Legem



- Appliquer la négociation raisonnée en médiation
- Utiliser les outils clés de la négociation raisonnée
- Sécuriser et finaliser l'accord

Chapitre 9. Maîtriser les jeux psychologiques pour résoudre les conflits

- Comprendre ce qu'est un jeu psychologique et pourquoi il enferme le conflit
- Repérer les rôles et les bascules typiques (victime / persécuteur / sauveur)
- Identifier les "récompenses" cachées et les risques (escalade, manipulation, impasses)
- Adopter une posture sécurisante et des stratégies de sortie de jeu

Chapitre 10. Choisir la bonne posture face au conflit : les 5 modes d'action

- Comprendre le modèle TKI et les 5 styles de gestion du conflit
- Identifier son style dominant et ses zones de risque en situation de tension
- Choisir la stratégie adaptée selon l'enjeu, la relation et le niveau d'urgence
- Passer du réflexe automatique à une posture intentionnelle pour désamorcer le conflit

Chapitre 11. Désamorcer la posture conflictuelle avec la PNL

- Comprendre comment perceptions et langage entretiennent les conflits
- Identifier les mécanismes qui rigidifient l'échange (filtres, suppositions, interprétations)
- Utiliser le questionnement et la reformulation pour clarifier et apaiser
- Mettre en place des leviers PNL pour retrouver une dynamique orientée solutions

Extra Legem



Chapitre 12. Mettre un terme au conflit avec les 4 étapes de l'*Appreciative Inquiry*

- Comprendre les principes de l'*Appreciative Inquiry* et ses apports en situation de conflit
- Passer d'une logique de reproches à une logique de ressources et d'objectifs partagés
- Utiliser le questionnement apprécitatif pour restaurer l'alliance et la confiance
- Co-construire un plan d'action concret à partir des forces, besoins et engagements

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Le formateur de cette session est **Sébastien Robineau**.

Sébastien est médiateur depuis 2018.

Docteur en droit et ancien avocat d'affaires au barreau de Paris (1999-2018), Sébastien est médiateur diplômé (*DU Médiation - Le Mans Université*), inscrit sur les listes des cours d'appel de Caen et de Rouen et praticien en investigation appréciative (*Certificat en Appreciative Inquiry - Institut de coaching International*). Il est membre de l'Association Nationale des Médiateurs (ANM). Sébastien est également le fondateur de Extra Legem.

Sébastien intervient en qualité de médiateur dans une cinquantaine de dossiers par an, aussi bien dans des conflits impactant la sphère professionnelle ([Extra Legem](#)) que dans des conflits de la sphère personnelle ([Dies a quo](#)).

Extra Legem

142, rue de Rivoli – 75001 – Paris | Tél : 01 82 28 07 29 | contact@extra-legem.fr
SIRET : 84457922700019 | NAF : 7022Z | NDA : 117 562936 75 (auprès du préfet de la région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)



Toutes les semaines, Sébastien anime une communauté de lecteurs autour de sa newsletter "*Parlons conflit !*".

Moyens pédagogiques et techniques

- Fiches synthétiques
- Support de formation

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Assiduité attestée par un émargement numérique
- Questionnaires d'évaluation à chaud et à froid de la formation

Qualité et satisfaction

Formation au catalogue depuis janvier 2026.

853 participants ont évalué cette formation 4,75/5 (au 25/02/2026).

Votre correspondant pour cette formation

Sébastien Robineau

☎ 01 82 28 07 29

✉ srobineau@extra-legem.fr

Extra Legem

142, rue de Rivoli – 75001 – Paris | Tél : 01 82 28 07 29 | contact@extra-legem.fr
SIRET : 84457922700019 | NAF : 7022Z | NDA : 117 562936 75 (auprès du préfet de la région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)