

# Les neurosciences appliquées à la négociation et à la médiation

Formation du 12 mai au 8 Juillet 2016

POUR LA PREMIERE FOIS EN FRANÇAIS, UN PROGRAMME DE 17 SESSIONS « LIVE » DE 90 MIN

- DU 12 MAI AU 8 JUILLET 2016 -

En option : pour compléter cette formation, nous vous proposons un atelier pratique sous forme de module optionnel en présentiel. Il se déroulera à Paris à une date à définir.

## APPROCHE GENERALE

Comment notre cerveau fonctionne-t-il pendant une négociation assistée, lorsque nous essayons de gérer nos émotions, de concentrer notre attention, de prendre une décision ou bien d'analyser le comportement d'un tiers ? Quels sont les principaux processus et mécanismes neuropsychologiques qui conditionnent le comportement du tiers, des parties et de leurs avocats avant et pendant une négociation assistée ? Comment optimiser le processus de négociation ou de résolution de conflits pour prendre en compte ces différents facteurs ?

Ce programme online exclusif apportera des réponses concrètes à ces questions et vous aidera à réfléchir à votre pratique professionnelle. Il a déjà été conduit une dizaine de fois avec succès auprès d'une audience d'avocats et médiateurs anglophones et lusophones et est pour la première fois proposé de manière exclusive en français par le CMAP et Neuroawareness™.

## À QUI LE PROGRAMME EST-IL DESTINÉ ?

Avocats, chefs d'entreprise, médiateurs et autres professionnels (juges, arbitres, experts, etc.) soucieux de développer leurs connaissances, de réfléchir sur leur pratique, d'apprendre de nouvelles techniques et d'avoir de nouvelles idées sur leurs réflexes professionnels, leurs préférences et approches, en se basant sur les dernières découvertes en neurobiologie et sciences cognitives.

## BÉNÉFICES POUR LES PARTICIPANTS

- Optimiser le processus de négociation et de médiation sur un plan émotionnel, social et cognitif;
- Mieux comprendre les limites du cerveau humain et des phénomènes cognitifs, émotionnels et sociaux en situation de conflit et de négociation ;
- Mieux comprendre les liens entre culture, personnalité et neurobiologie;
- Acquérir de nouvelles techniques et outils tirant parti des dernières découvertes sur le fonctionnement du cerveau humain.

MÉDIATION  
ARBITRAGE

39 av. Franklin D. Roosevelt  
75008 Paris

Tél : +33 (0)1 44 95 11 40

Fax : +33 (0)1 44 95 11 49

*Créateur de Solutions*



un centre de la

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

# Les neurosciences appliquées à la négociation et à la médiation

Formation du 12 mai au 8 Juillet 2016

## FORMATEURS

**François Bogacz**, médiateur et expert en neurosciences.

**Jeremy Lack**, avocat et médiateur.

## INFORMATIONS PRATIQUES

Pour participer, vous aurez seulement besoin d'une connexion Internet et un ordinateur (Mac ou PC) ou bien d'une tablette. Il est recommandé que vous utilisiez également un casque avec un microphone afin de minimiser l'écho et les bruits de fond.

Si vous ne disposez pas d'un tel équipement, vous pouvez également participer par téléphone.

Les webinaires en direct seront organisés par le biais de la plate-forme GoToTraining.

Les participants seront en mesure de voir et écouter le(s) formateur (s), de regarder leurs diapositives, de converser oralement ou bien par le biais d'un « chat » et de répondre à des questionnaires et des enquêtes en ligne. Ils disposeront pendant tout le programme de l'enregistrement vidéo de chaque session pour pouvoir revoir les sujets abordés chaque semaine.

Les sessions auront lieu de 8h30 à 10h chaque jeudi et vendredi (heure de Paris).

En plus de chaque session hebdomadaire de 90mn, il est nécessaire, pour un meilleur apprentissage, de prévoir de passer environ une heure par semaine pour tenir un journal que vous partagerez avec les formateurs.

MÉDIATION  
ARBITRAGE

39 av. Franklin D. Roosevelt  
75008 Paris

Tél : +33 (0)1 44 95 11 40

Fax : +33 (0)1 44 95 11 49

*Créateur de Solutions*



un centre de la

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

# Les neurosciences appliquées à la négociation et à la médiation

Formation du 12 mai au 8 Juillet 2016

12 Mai 2016	Session de test de la plate-forme (30 mn)
13 Mai 2016	Introduction du programme et présentation du mode de fonctionnement général du cerveau - 1ère partie : anatomie générale
19 Mai 2016	Présentation du mode de fonctionnement général du cerveau - 2ème partie : neurones et neurotransmission
20 Mai 2016	Les «modèles mentaux» et la mémoire - influences sur la négociation et la médiation
26 Mai 2016	Discussion sur les trois premières sessions
27 Mai 2016	Comment nous formons nos émotions, les systèmes de gestion de la douleur et de la récompense et influence sur notre comportement
2 Juin 2016	Cerveau social (1ère partie): influence des récompenses et douleurs sociales sur la négociation et la résolution de conflit
3 Juin 2016	Cerveau social (2ème partie): empathie et dynamique de la coopération en médiation
9 Juin 2016	Discussion sur le cerveau émotionnel et social
10 Juin 2016	Le cerveau cognitif (1ère partie): comment soutenir son attention, techniques de créativité et influence du «priming» sur nos comportements
16 Juin 2016	Le cerveau cognitif (2ème partie): volonté et régulation émotionnelle
17 Juin 2016	Discussion sur le cerveau cognitif - 1ère partie
23 Juin 2016	Le cerveau cognitif (3ème partie): bon usage des différents modes cognitifs en négociation et en médiation
24 Juin 2016	Apport des pratiques de pleine conscience aux professionnels de la négociation et médiation
30 Juin 2016	Discussion sur le cerveau cognitif - 2ème partie
1 Juillet 2016	Différences entre les âges et sexes dans le cerveau et possibles influences sur la négociation et la médiation
7 Juillet 2016	Comment mieux gérer les conflits et les négociations interculturelles
8 Juillet 2016	Session de résumé et conclusion

MÉDIATION  
ARBITRAGE

39 av. Franklin D. Roosevelt  
75008 Paris

Tél : +33 (0)1 44 95 11 40

Fax : +33 (0)1 44 95 11 49

*Créateur de Solutions*



un centre de la

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

# Les neurosciences appliquées à la négociation et à la médiation

Formation du 12 mai au 8 Juillet 2016

## TÉMOIGNAGES À PROPOS DE NOS PLUS RÉCENTS ATELIERS

« Cette excellente présentation du fonctionnement du cerveau humain fournit au médiateur une compréhension détaillée du comportement humain. » - Jonathan Hyman, Professor of Law and Arthur C. Clapp Public Service Scholar, Rutgers School of Law, Newark.

« Le volume d'informations applicables à ma pratique était incroyable. » - Tanya Rapacz, The Partnership Resource, Boston

« Un séminaire d'une qualité exceptionnelle autant en termes de contenu que de méthodologie, avec des applications dans tous les domaines de la vie (autant professionnels que personnels). » - María Isabel Sanza - Directrice Juridique - SGS -Genève

Pour lire tous nos témoignages, visitez: <http://www.neuroawareness.com>

## PLUS D'INFORMATIONS SUR NOS FORMATEURS ...

**François Bogacz** est médiateur et un des experts mondiaux dans l'application des neurosciences à la résolution de conflit et aux Méthodes Appropriées de Résolution des Conflits. Il poursuit actuellement un doctorat interdisciplinaire au sein du Centre Interfacultaire en Sciences Affectives de l'Université de Genève sur le thème des signaux émotionnels et sociaux en médiation. En tant que cofondateur et CEO de Neuroawareness Consulting Services, il a formé des centaines de professionnels à travers le monde à l'application des neurosciences. Ancien cadre dirigeant de Microsoft, Hitachi et Philips dans le marketing, il a créé plusieurs start-ups en Europe et aux USA dans les domaines du conseil en stratégie et du développement de compétences managériales. Il partage sa vie entre l'Europe et Kuala Lumpur, Malaisie, où il travaille dans le développement des compétences de cadres dirigeants et de médiateurs et comme médiateur à la Chambre d'Arbitrage Régionale de Kuala Lumpur.

**Jeremy Lack** est avocat indépendant et spécialiste en Méthodes Appropriées de Résolution des Conflits. Médiateur assermenté, certifié par l'IMI, il est également membre du Comité des experts de JAMS International. Il est titulaire d'un MA (Oxon) de Lincoln College, Université d'Oxford, en Jurisprudence et en Sciences Physiologiques et de diplômes de troisième cycle en droit de la concurrence européen et en droits d'auteurs comparés de Kings College, Université de Londres. Il est habitué à travailler dans des fors de droit civil de même que de droit commun avec des parties très diverses, notamment dans des cas transfrontaliers ou interculturels.

MÉDIATION  
ARBITRAGE

39 av. Franklin D. Roosevelt  
75008 Paris

Tél : +33 (0)1 44 95 11 40  
Fax : +33 (0)1 44 95 11 49

*Créateur de Solutions*

