MEDIATION (actionnaires, dirigeants, famille/ entreprise)

Finances & Actionnariat des dirigeants

Construire le futur et les équilibres

1) VALEURS

- 1.1 Confidentialité
- 1.2 Ethique et moralité

2) CYCLE DE MÉDIATION

- 2.1 Se préparer - l'invitation à la médiation
- 2.2 Entrer en scène - la rencontre
- 2.3 Amorcer le dialogue entre les parties
- 2.4 Reconnaitre et valider les émotions positives
- 2.5 Mettre en lumière les non-dits
- 2.6 Ouvrir les portes aux options
- 2.7 Equilibrer les pouvoirs
- 2.8 Revenir en arrière pour mieux avancer
- 2.9 Ouvrir la fenêtre sur la nouvelle réalité

Dynamique de la médiation

3) LA POSTURE DES PARTIES

- 3.1 L'évitement
- 3.2 La compétition / le pouvoir
- 3.3 Le gain de temps
- 3.4 L'expression des volontés
- 3.5 L'histoire / l'historique

Contrôler le flux d'énergie

4) LES PERSONNES

- 4.1 La volonté de médiation
- 4.2 Le lieu adéquat
- 4.3 L'écoute et la bienveillance
- 4.4 la violence des propos ou des relations
- 4.5 Les objectifs personnels et les enjeux
- 4.6 Le pouvoir et/ou l'argent

Donner de la visibilité à chacun
Construire le monde idéal pour s'en rapprocher

5) LE MÉDIATEUR

- 5.1 Culture de la famille, du patrimoine, de la médiation
- 5.2 La connaissance / Champ d'expertise
- 5.3 Sa légitimité dans la famille / l'entreprise
- 5.4 La neutralité et l'impartialité
- 5.5 L'objectif cible pour réussir les équilibres et la médiation
- 5.6 La gestion du temps
- 5.7 La gestion des émotions
- 5.8 Le pouvoir du médiateur
- 5.9 Paradoxes de la confiance
- 5.10 Le doute pour progresser et se remettre en question
- 5.11 Prise de notes & comptes rendus systématiques
- 5.12 Le questionnement
- 5.13 Conseils extérieurs en soutien si nécessaire
- 5.14 Transformer l'accord
- 5.15 La séduction