

# Programa Superior Universitario de Mediador Especialista en Mediación Educativa



Escuela  
Internacional  
Mediación

Entidad impartidora:





## ¡Te damos la bienvenida a la **Escuela Internacional de Mediación!**

En la EIM apostamos por la **especialización** de nuestros mediadores/as ofreciéndoles un programa completo de 300h de Mediación Civil, Mercantil y Familiar adaptado a la **ley 5/2012**, que cuenta con las asignaturas generales de acceso al Registro Estatal del Ministerio de Justicia y la mayoría de registros autonómicos (consulte con su asesor/a los requisitos de su CC.AA. o visite la sección de nuestra web de registros), y una especialización de 60h correspondiente a las asignaturas que le otorgarán el título de "**Especialista en Mediación Educativa**".

En la presente guía, te presentamos los objetivos, metodología y programa de esta especialización.



## Programa

### **ASIGNATURA 1. MEDIACIÓN EDUCATIVA** (10H. TEÓRICAS/ 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- La necesidad de la mediación educativa como proceso educativo y social.
- 2.- Contextualización de la mediación escolar.
- 3.- Tipos de mediación escolar.
- 4.- ¿Quién es el mediador/a?
- 5.- Ventajas.
- 6.- Herramientas, técnicas y habilidades básicas.
- 7.- Etapas del proceso de mediación escolar.
- 8.- La formación de jóvenes mediadores/as en el barrio y en la escuela.

### **ASIGNATURA 2. LA CONVIVENCIA EN LA ESCUELA** (10H. TEÓRICAS/ 1H. PRÁCTICAS)

- 1.- La convivencia en la escuela.
- 2.- El conflicto en el ámbito escolar. Tipología de conflictos.
- 3.- El equipo de mediación en el centro educativo.
- 4.- Cómo implantar un programa de mediación escolar.
- 5.- Prevención de conflictos en la comunidad escolar.
- 6.- Herramientas específicas para la mediación escolar.

### **ASIGNATURA 3. MEDIACIÓN INTERCULTURAL EN EL ÁMBITO EDUCATIVO** (5H. TEÓRICAS)

- 1.- Acercamiento a la realidad social de la persona inmigrante.
- 2.- La educación intercultural en el marco de la atención a la diversidad.
- 3.- La mediación intercultural en el ámbito escolar.



4.- Marco legislativo y políticas sociales y educativas vinculadas a la interculturalidad.

**ASIGNATURA 4. - EL ACOSO Y CIBERACOSO** (10H. TEÓRICAS/ 2H. PRÁCTICAS)

- 1.- Bullying y cyberbullying: concepto, incidencia.
- 2.- Perfiles psicológicos de la persona agresora y la víctima, factores de riesgo y de protección.
- 3.- Regulación normativa y protección legal ante el acoso escolar.
- 4.- Prevención primaria, secundaria y terciaria del acoso escolar. Planes de convivencia.
- 5.- Protocolos de actuación frente al acoso escolar en los centros.
- 6.- La mediación como herramienta frente al acoso escolar.
- 7.- El papel de las familias y la comunidad en el acoso escolar.

**ASIGNATURA 5. ESTRATEGIAS BÁSICAS PARA LA MEJORA DE LA CONVIVENCIA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS** (5H. TEÓRICAS/ 2H. PRÁCTICAS)

- 1.- El desarrollo de la Autoestima.
- 2.- El Trabajo Cooperativo.
- 3.- Las Habilidades Sociales.

**ASIGNATURA 6. SALIDAS PROFESIONALES: CÓMO COMERCIALIZAR ONLINE ESTOS SERVICIOS APLICANDO UNA FILOSOFÍA LOW COST** (5H. TEÓRICAS/ 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Definición de los servicios a ofrecer y público objetivo. Salidas profesionales.
- 2.- SEO y SEM. ¿Dónde quiero estar?
- 3.- Claves para optimizar mi presupuesto.
- 4.- Programas de software libre que pueden me ayudarán a crear y controlar mis acciones de marketing.
- 5.- Marca personal. Claves para diferenciarme del resto de mediadores/as.
- 6.- Supuestos y casos prácticos relativos a la comercialización de tus servicios.



## CONTENIDO DEL PROGRAMA FORMATIVO

Formación teórica: 45h.  
Formación práctica/ Memoria: 15h.  
Total: 60h.

### ASIGNATURA 1. MEDIACIÓN EDUCATIVA (10H. TEÓRICAS/ 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- La necesidad de la mediación educativa como proceso educativo y social.
- 2.- Contextualización de la mediación escolar.
- 3.- Tipos de mediación escolar.
- 4.- ¿Quién es el mediador/a?
- 5.- Ventajas.
- 6.- Herramientas, técnicas y habilidades básicas.
- 7.- Etapas del proceso de mediación escolar.
- 8.- La formación de jóvenes mediadores/as en el barrio y en la escuela.

### ASIGNATURA 2. LA CONVIVENCIA EN LA ESCUELA (10H. TEÓRICAS/ 1H. PRÁCTICAS)

- 1.- La convivencia en la escuela.
- 2.- El conflicto en el ámbito escolar. Tipología de conflictos.
- 3.- El equipo de mediación en el centro educativo.
- 4.- Cómo implantar un programa de mediación escolar.
- 5.- Prevención de conflictos en la comunidad escolar.
- 6.- Herramientas específicas para la mediación escolar.

### ASIGNATURA 3. MEDIACIÓN INTERCULTURAL EN EL ÁMBITO EDUCATIVO (5H. TEÓRICAS)

- 1.- Acercamiento a la realidad social de la persona inmigrante.
- 2.- La educación intercultural en el marco de la atención a la diversidad.
- 3.- La mediación intercultural en el ámbito escolar.
- 4.- Marco legislativo y políticas sociales y educativas vinculadas a la interculturalidad.

### ASIGNATURA 4. - EL ACOSO Y CIBERACOSO (10H. TEÓRICAS/ 2H. PRÁCTICAS)

- 1.- Bullying y cyberbullying: concepto, incidencia.
- 2.- Perfiles psicológicos de la persona agresora y la víctima, factores de riesgo y de protección.
- 3.- Regulación normativa y protección legal ante el acoso escolar.
- 4.- Prevención primaria, secundaria y terciaria del acoso escolar. Planes de convivencia.
- 5.- Protocolos de actuación frente al acoso escolar en los centros.
- 6.- La mediación como herramienta frente al acoso escolar.
- 7.- El papel de las familias y la comunidad en el acoso escolar.

### ASIGNATURA 5. ESTRATEGIAS BÁSICAS PARA LA MEJORA DE LA CONVIVENCIA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (5H. TEÓRICAS/ 2H. PRÁCTICAS)

- 1.- El desarrollo de la Autoestima.
- 2.- El Trabajo Cooperativo.
- 3.- Las Habilidades Sociales.

### ASIGNATURA 6. SALIDAS PROFESIONALES: CÓMO COMERCIALIZAR ONLINE ESTOS SERVICIOS APLICANDO UNA FILOSOFÍA LOW COST (5H. TEÓRICAS/ 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Definición de los servicios a ofrecer y público objetivo. Salidas profesionales.
- 2.- SEO y SEM. ¿Dónde quiero estar?
- 3.- Claves para optimizar mi presupuesto.
- 4.- Programas de software libre que pueden me ayudarán a crear y controlar mis acciones de marketing.
- 5.- Marca personal. Claves para diferenciarme del resto de mediadores/as.
- 6.- Supuestos y casos prácticos relativos a la comercialización de tus servicios.