

## МЕДИАЦИЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЮРИСТОВ

*Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните то же мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме.*

*Альберт Эйнштейн*

**ЦЕЛЬ:** Новый формат юридического мышления: коммуникабельность, целеустремленность, медиативная компетентность, навыки переговорщика, разработка стратегий, эффективность (максимальный результат с наименьшими затратами).

**АУДИТОРИЯ:** Корпоративные юристы, специалисты по роду деятельности связанные с досудебным и судебным урегулированием правовых споров.

**РЕЗУЛЬТАТЫ:** В результате тренинга слушатели получают навыки:

- создание благоприятной для медиации атмосферы;
- содействие бесконфликтному общению и взаимодействию сторон;
- владение навыками участия в процессе медиации в качестве представителя либо сопровождение стороны в качестве юридического консультанта;
- владение навыками работы с содержанием договоренностей сторон;
- помощь сторонам самостоятельно двигаться в направлении разрешения спора и выработки взаимовыгодных решений;
- активное взаимодействие со сторонами;
- умение анализировать ситуацию и принимать решение о целесообразности АРС, выборе способов и методов урегулирования спора;
- эффективное представление интересов компании в процедуре медиации.

**МЕТОДЫ:** Информационная часть (семинар, мини-лекции и информационные блоки) составляют не более 10% тренинга.

Усвоение материала и получение умений происходит благодаря современным технологиям обучения. Интерактивные групповые и индивидуальные методы обучения (пленарные дискуссии, ролевые игры, метафорические деловые игры, видео-тренинги, фасилитация, модерация, Brain-storming, арт-инструменты, ситуационные Case – study, персональный коучинг и обратная связь) составляют 90% тренинга.

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:** 2 рабочих дня, 20 академических часов (с 09.00 до 17.00)

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** город Алматы

**ТРЕНЕРЫ:** Мамежанова М.Б., Виговская И.Н

**ПРИМЕЧАНИЕ:** В стоимость тренинга входят: учебные материалы, раздаточные материалы, используемые в ходе тренинга, сертификаты.

## ПРОГРАММА

### 1 ДЕНЬ

#### *Модуль 1. Участие корпоративного юриста в примирительных процедурах, правовое поле*

Роль корпоративного юриста во внешних примирительных процедурах: принятие решения (критерии и алгоритмы принятия решения об использовании примирительных процедур), подготовка к процедурам, участие (сопровождение).

Практики применения примирительных процедур во внутри-корпоративной деятельности. Казахские практики. Международный опыт.

Организация внутри-корпоративных служб примирения (международная практика), сферы деятельности, категории споров, рекомендации по созданию



11.30-11.45

Основы медиации: место АРС (альтернативные способы разрешения споров) в правовой системе, новеллы ГПК, УПК, НК РК и сопутствующих нормативных актов.

Медиация в правовом поле Казахстана: законодательство, субъекты, сфера применения, правовые последствия.

Алгоритмы применения медиации в юридической практике: досудебное и судебное применение.



13.00-14.00

#### *Модуль 2. АРС, понятие, сравнительный анализ*

Понятие АРС (альтернативное разрешение споров), сравнительный анализ: переговоры, медиация, арбитраж, суд, омбудсмен. Актуализация темы: деловая игра.



15.30-15.45

#### *Модуль 3. Медиация. Основы.*

Принципы и правила медиации. 4 двери для решения спора. Стили переговорного процесса в медиации. BATNA или наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению. Роль медиатора, компетенции медиатора, техники и инструменты медиатора. Гарвардская модель переговоров в медиации.

## 2 ДЕНЬ

### *Модуль 3. Модуль 3 . Медиация. Основы (продолжение)*

Этапы медиации. Структура этапов медиации (алгоритм). Этап подготовки к медиации. Что важнее: позиция или интересы? Договор на проведение процедуры медиации, необходимая документация. Начальный запрос, предварительные встречи со сторонами или как правильно собирать первоначальную информацию.

Открытие общего заседания. Цель, структура, сбор тем. Работа с кейсом.



11.30-11.45

«Челночная дипломатия», состыковка вариантов. Оценка рисков. Оценка рисков судебного процесса (модель SWOT, модель GROW как инструменты оценки рисков). Практика на примере конкретных дел. Ситуативные кейсы (практическая мастерская). Принятие решения сторонами. Соглашение об урегулировании спора. Техника подготовки. Ключевые моменты.



13.00-14.00

### *Модуль 4. Споры, конфликты.*

Споры и конфликты. Роль конфликтогенов. Формула конфликта, эскалация конфликта.



15.30-15.45

### *Модуль 5. Эффективные коммуникации в работе корпоративного юриста.*

Коммуникативные инструменты медиатора: подстройка (раппорт), «правильные вопросы», перефразирование, активное слушание, рефрейминг. Техники работы с возражениями. Для чего, когда и как использовать указанные навыки. Практические инструменты.

### *Подведение итогов. Вручение сертификатов.*

