

“Nenhuma disputa é realmente acerca daquilo que parece.”
Malcom Muggeridge

MEDIATION ADVOCACY WORKSHOP

A quem se dirige

Advogados com um mínimo de 5 anos de experiência nas áreas de Arbitragem & Contencioso, Corporate/M&A, Comercial e Societário, Propriedade Intelectual, Urbanismo e Ambiente, Seguros, Tecnologias da Informação, que desejam reforçar conhecimentos na área da negociação.

A mediação faz parte das ferramentas de resolução de disputas comerciais utilizadas por empresas multinacionais e já chegou à Portugal. Como advogado sabe responder a um pedido do seu cliente para o acompanhar numa mediação comercial? A nossa formação de 16 horas é conduzida por dois mediadores certificados internacionalmente e pode ser adaptada às suas necessidades.

Objectivos

Através deste workshop, os participantes serão capazes de:

- Desenvolver competências chave como advogados no processo de mediação
- Comparar negociações “Posicionais” com negociações “Problem-solving”
- Interiorizar e aplicar o papel do advogado em cada fase da mediação: preparação do cliente e do caso; abertura; sessões conjuntas; caucus e resolução de impasse
- Desenvolver novas estratégias de colaboração com o cliente
- Identificar proactivamente factores chave na escolha dos casos que são passíveis de resolução por mediação

Etapas do programa

Este programa pode ser totalmente personalizado para a sua sociedade de advogados tanto ao nível dos conteúdos como dos horários.

Etapa 1

- Introdução do curso, apresentação dos facilitadores
- Noções históricas
- A mediação na Europa
- Quem é o mediador
- Benefícios para o cliente
- Benefícios para os advogados
- “Making Proactive choices in Mediation Representation”
- Exercício prático de negociação

Etapa 2

- Debrief da etapa 1
- Exercício prático de mediação
- Os benefícios da colaboração
- Introdução à dinâmica da negociação na mediação
- Visualização de um vídeo de uma mediação
- Exercício prático: preparação de um caso

Benefícios

- *Uma nova competência enquanto advogado*
- *Conhecimento e prática de estratégias de negociação “Problem-solving”, utilizáveis muito além da mediação*
- *Aprender a utilizar checklists aplicáveis à preparação dos casos para mediação*
- *Definir um plano de acção para saber quando, como e em que casos propor ou não a mediação aos seus clientes*
- *Actualização de conhecimentos numa área em forte desenvolvimento internacional*

CONVIRGENTE, LDA.
Largo Rafael Bordalo Pinheiro 16
1200-369 Lisboa • PORTUGAL
Tel. +351 213 254 105
Fax +351 210 435 965
Email: contacto@convirgente.com

Etapa 3

- Debrief da etapa 2
- “Neuromediation” – as bases biológicas do comportamento dos presentes antes, durante e depois da mediação
- Negociação e Mediação: Falar e ouvir, Escuta activa, Reformulação, Dinâmicas de poder
- Exercício prático: leitura de um caso - identificação dos interesses, obstáculos e partilha de informação, redacção do plano de mediação

Etapa 4

- Debrief da etapa 3
- As fases do Processo de Mediação
- Caso prático de Mediação – exercício e aplicação da metodologia
- Procedimentos da Mediação: Ética, Confidencialidade e Obrigações dos presentes
- O código de conduta do IMI
- Prática de uma Mediação Comercial – treino de uma abertura e das diferentes fases

Etapa 5

- Debrief da etapa 4
- O papel do advogado no Processo de Mediação
 - o Preparação da mediação
 - o Repartição das tarefas entre o advogado e o cliente na mediação
 - o Negociação
 - o Uso eficaz do mediador
 - o Gestão do impasse
 - o Criação de opções
 - o Acordo

Etapa 6

- Debrief da etapa 5
- Prática de uma Mediação Comercial
- Debrief da Prática do Processo de Mediação
- O processo colaborativo com o cliente
- Como lidar com um mediador “difícil”
- Conclusão do workshop

Os facilitadores



Ana Gonçalves

Assumiu a direcção do Departamento de Serviços da Microsoft France, dirigindo mais de 100 pessoas. Em 1994, tornou-se Directora do Centro Europeu de Serviços, em Paris. Regressou a Portugal em 1996 e trabalhou como Directora do Departamento de serviços na Microsoft Portugal e em 2000, voltou para a Faculdade e licenciou-se em Direito. Descobriu a mediação e liderou a criação da Convirgente. Ana é mediadora certificada pela ADRg e pelo IMI e é coach. Tem experiência de mediação em França, Portugal, Inglaterra e na Austrália. Além da língua materna, Ana domina perfeitamente o francês e o inglês.



François Bogacz

Nascido em França, François vive em Portugal há 8 anos depois de uma carreira de gestor de 15 anos em empresas multinacionais como Hitachi, Philips e Microsoft e é sócio-fundador da Convirgente. É consultor em prevenção, gestão e resolução de conflitos organizacionais, mediador certificado pela ADRg e pelo IMI, tem o diploma do “Program on Negotiation” da Harvard Business School e de “Neuroleadership”. Tem experiência de mediação em França, Inglaterra e na Austrália. Além da língua materna, o francês, o François é fluente em português e inglês.