



ПРОГРАМА КУРСУ МЕДІАЦІЯ 3.0

старт 22 вересня 2021р.

ЧАС	ТЕМА ЗАНЯТТЯ	ТРЕНЕР
22 вересня 18:30-21:30	Вступ в медіацію: ❑ Відмінність медіації від інших способів вирішення конфліктів ❑ Основні принципи медіації, специфіка їх представлення на фазі відкриття медіації ❑ Види медіації (трансформативна, оціночна, фасилітативна) ❑ Трикутник компетенцій медіатора ❑ Види медіацій. Специфіка медіації в залежності від сфери проведення ❑ Поняття медіабельності угод ❑ Алгоритм проведення підготовчого етапу ❑ Формати медіації: особливості проведення спільних зустрічей, кокусів, змішаний формат. ❑ Особливості залучення в медіацію. Роботі з ініціаторами. Робота з супротивом (небажання одної із сторін вступати в процес медіації) ❑ Ко-медіація ❑ Суб'єкти процесу (ініціатори, агенти впливу, учасники) ❑ Основні підходи до оплати послуг медіатора	Єрмоєнко Галина, CEO Українського Центру Медіації (kmbs) к.ю.н., сертифікований медіатор і тренер медіаторів (CEDR, Great Britain), бізнес-медіатор Академії Мюнхенського ТПП (Німеччина)
27 вересня 18:30-21:30	Робота зі змістом конфлікту: ❑ Гарвардська переговорна модель як основа для роботи з змістом конфлікту ❑ 7 елементів Гарвардської переговорної моделі ❑ Види інтересів (за змістом, по суб'єктах, по спільності). Конфлікт інтересів. Пріоретизація інтересів. Техніки, необхідні для виявлення і аналізу інтересів.	Єрмоєнко Галина, CEO Українського Центру Медіації (kmbs) к.ю.н., сертифікований медіатор і тренер медіаторів (CEDR, Great Britain), бізнес-медіатор Академії Мюнхенського ТПП (Німеччина)
29 вересня 18:30-21:30	❑ Об'єктивні критерії та їх роль. Що може бути об'єктивним критерієм. Техніки на роботи з об'єктивними критеріями. ❑ Альтернативи та їх відмінність від варіантів рішення. Чим альтернативи відрізняється від шантажу і погроз. Альтернативи і їх зв'язок з інтересами сторін. ❑ Комунікаційні техніки по роботі з альтернативами. ❑ Варіанти вирішення і їх відповідність вимогам конкретності, вимірності, реалістичності, досяжності, релевантності та т.д ❑ Що таке образлива пропозиція? Способи переходу від роботи з інтересами до варіантів вирішення.	Тютюн Ольга, заступник директора Українського центру медіації по проектам регіонального розвитку, Бізнес-медіатор Академії Мюнхенській ТПП, бізнес-тренер ТПП, Магістр міжнародного права



ЧАС	ТЕМА ЗАНЯТТЯ	ТРЕНЕР
1,5 години	Практикум – самостійна робота, заповнення таблиці конфлікту на основі відео	
4 жовтня 18:30-20:00	QA сесія, перевірка таблиці конфлікту	Тютюн Ольга, заступник директора Українського центру медіації по проектам регіонального розвитку, Бізнес-медіатор Академії Мюнхенській ТПП, бізнес-тренер ТПП, Магістр міжнародного права
6 жовтня 18:30-21:30	Робота з емоціями: ❑ Емоційна зрілість медіатора ❑ Емоційний інтелект і його складові ❑ Значення емоцій в процесі медіації ❑ Вплив емоцій на поведінку медіатора під час медіаційного процесу	Едейміллер Вікторія, Викладач Українського центру медіації, сімейний медіатор, член Наглядової Ради та супервізор Асоціації сімейних медіаторів України, почесний член Національної асоціації медіаторів України, психотерапевт. Керівник волонтерського проекту з надання соціальної послуги посередництва (медіації) при Міському центрі дитини в м.Києві.
11 жовтня 18:30-21:30	❑ Психологічні аспекти в роботі медіатора ❑ Зв'язок первинних і вторинних емоцій з потребами людини ❑ Вплив сприйняття людини на його емоції та вчинки ❑ Техніка відтворення при роботі з емоціями ❑ Емпатія і її відмінність від симпатії.	
13 жовтня 18:30-21:30	Комунікаційні навички в роботі медіатора: ❑ Пастки сприйняття (зокрема ефект гомогенності групи, часткове сприйняття, ситуативна оцінку особистості тощо) ❑ Робота з драбиною переконань	Хорошковська Дарина, Кандидат юридичних наук, головний юрисконсульт ТОВ «Емвей Україна», медіатор Commercial Mediation Group, бізнес-медіатор Академії Мюнхенській ТПП
18 жовтня 18:30-21:30	❑ Активне слухання: види технік (мовчання, перефразування, резюмування, фреймінг, рефреймінг, відображення). ❑ Підбір технік найбільш релевантних до застосування на різних етапах медіації. ❑ Види питань (за форматом, цільовим призначенням). ❑ Правила і техніки задавання запитань. Вербальні та невербальні складові успіху. ❑ Приклади питань, корисних і шкідливих в медіації. Питання для роботи з емоціями, стосунками і відновлення довіри. Питання, які здатні змінити хід переговорів. ❑ Основні помилки медіатора при роботі з запитаннями.	Тютюн Ольга, заступник директора Українського центру медіації по проектам регіонального розвитку, Бізнес-медіатор Академії Мюнхенській ТПП, бізнес-тренер ТПП, Магістр міжнародного права



ЧАС	ТЕМА ЗАНЯТТЯ	ТРЕНЕР
20 жовтня 4 години	Практикум Перегляд відео медіації та контрольний список питань по темі	самостійно
25 жовтня 18:30-21:30	Симуляція медіації в режимі реального часу	Тютюн Ольга, заступник директора Українського центру медіації по проектам регіонального розвитку, Бізнес-медіатор Академії Мюнхенській ТПП, бізнес-тренер ТПП, Магістр міжнародного права
27 жовтня 18:30-21:30	Кроскультурні та етичні аспекти в роботі медіатора: ☐ Кроскультурні аспекти в роботі медіатора: ☐ - фокус-вимірювання культури, ☐ - місце культури в переговорах, ☐ - управління "культурним" навантаженням конфлікту. ☐ Робота з брехнею в медіації. ☐ Етика медіатора	Тютюн Ольга, заступник директора Українського центру медіації по проектам регіонального розвитку, Бізнес-медіатор Академії Мюнхенській ТПП, бізнес-тренер ТПП, Магістр міжнародного права
1 листопада 18:30-20:30 2 години	Документальне оформлення процедури медіації: ☐ Законодавче регулювання медіації в Україні. ☐ Співвідношення процедури медіації та врегулювання спору в суді. ☐ Згода на участь в медіації: форма, умови, порядок отримання ☐ Варіанти медіаційного застереження в цивільно-правових і господарських договорах. ☐ Угода про конфіденційність: коли укладати і що в ньому має бути? ☐ Види угод за результатами медіації, рекомендовані фінальні угоди.	Саєнко Марина, бізнес-медіатор Мюнхенської ТПП, юрист, адвокат, керуючий партнер адвокатського об'єднання «Закон Перемоги»
3 листопада 18:30-21:30	Практикум он-лайн симуляція в режимі реального (відпрацювання навичок в міні-групах)	Єрьоменко Галина, CEO Українського Центру Медіації (kmbs) к.ю.н., сертифікований медіатор і тренер медіаторів (CEDR, Great Britain), бізнес-медіатор Академії Мюнхенського ТПП (Німеччина)
8 листопада 18:30-21:30	Практикум он-лайн симуляція в режимі реального (відпрацювання навичок в міні-групах)	Єрьоменко Г. Саєнко М.



ЧАС	ТЕМА ЗАНЯТТЯ	ТРЕНЕР
3 години відео для самостійного опрацювання	Маркетинг - специфіка просування послуг медіатора: ❑ Специфіка просування складних послуг і роботи на незрілих ринках ❑ 4Р для медіатора, основні компоненти маркетингового плану ❑ Офіційні представництва медіатора в мережі інтернет (сторінки в соц.мережах, сайт, лендінг тощо) ❑ Елементи формування довіри в маркетингу послуг ❑ Спеціалізація VS широкий спектр послуг для медіатора, що вибрати ❑ Персональний бренд медіатора ❑ ТОП 5 каналів просування складних послуг ❑ Експертні продажі через виступи і нетворкінг	Насирова Світлана, PHD, бізнес-тренер, бізнес-консультант з маркетингу і розвитку бізнесу

Онлайн-курс передбачає 48 годин навчання, з яких 24 години практики.

Навчання проходить 2 рази на тиждень в форматі вебінарів по 3 години.

Вебінари передбачають подачу теоретичного матеріалу з практичними вправами та відповідями на питання по темі від тренера.

Практикум курсу полягатиме в перегляді відео в режимі реального часу, за яким потрібно буде зробити ряд практичних завдань.

Також в режимі онлайн учасники візьмуть участь в бізнес-симуляції медіації, де зможуть застосувати на практиці отримані знання на прикладі кейсу медіації та отримати зворотній зв'язок від лекторів.