

Mediacje Gospodarcze

Cel studiów:

Rozwój pozasądowych metod rozwiązywania sporów, przygotowanie do pracy mediatora, zdobycie nowych kompetencji w zakresie mediacji i negocjacji w ogólności a także mediacji w specjalności rodzinnej lub w specjalności mediacji gospodarczej.

Adresaci:

Absolwenci studiów licencjackich oraz magisterskich np. w zakresie socjologii, pedagogiki, socjologii, polityki społecznej i pracy socjalnej, prawa, administracji oraz innych kierunków. Prawnicy, pracownicy podmiotów gospodarczych, instytucji, organizacji świadczących usługi na rzecz rodziny, inne osoby zainteresowane. O przyjęcie na studia mogą się ubiegać osoby mające ukończone minimum studia wyższe I stopnia.

Korzyści dla słuchaczy:

Absolwenci zyskają nowe kwalifikacje umożliwiające pracę w zawodzie mediatora, podjęcie działalności gospodarczej. Będą mogli też wykorzystać nabytą wiedzę i umiejętności w aktualnej roli zawodowej, którą wykonują.

Dodatkowe kwalifikacje / uzyskiwane uprawnienia - absolwenci otrzymają:

- świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- certyfikat ukończenia kierunku: „Mediacje i negocjacje”
- zaświadczenie o specjalności w mediacjach
- suplement określający szczegółowy program zajęć (dokument ten pozwoli absolwentom ubiegać się o wpis na listę stałych mediatorów prowadzonych przez instytucje i organizacje pozarządowe, Sąd Okręgowy)
- absolwenci będą mieli możliwość odbycia praktyk w Ośrodku Mediacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Bydgoszczy.

Wykładowcy

Studia prowadzone są przez wysokiej kadry kadre, doświadczonych trenerów z mediacji, negocjacji, komunikacji interpersonalnej:

Program studiów:

Program jest opracowany w oparciu o standardy szkolenia mediatorów uchwalone przez Społeczną Radę ds. Alternatywnych Metod Rozwiązywania Konfliktów i Sporów przy Ministrze Sprawiedliwości. Program obejmuje 180 godzin zajęć dydaktycznych

realizowanych w formie wykładów, seminariów oraz warsztatów (ćwiczeń praktycznych, gier symulowanych, analizy studiów przypadków i dyskusji w małych grupach). Podstawą formą procesu nauczania są warsztaty, w ramach których słuchacze mają możliwość przećwiczenia nowych umiejętności pomocnych w prowadzeniu procesu mediacji i ich ugruntowania.

Szczegółowy program - I semestr:

Mediacje- 50 godzin, Tematyka Treść:

1. Komunikacja jako podstawa w mediacji.
 - 1) Komunikowanie.
 - 2) Komunikacja interpersonalna.
 - 3) Komunikacja werbalna, niewerbalna, pisemna.
 - 4) Zasady dobrego komunikowania.
 - 5) Techniki dobrej komunikacji.
 - 6) Bariery utrudniające komunikację.
2. Podstawowe zasady i składniki postępowania mediacyjnego.
 - 1) Przebieg postępowania mediacyjnego.
 - 2) Zasady mediacji (dobrowolność, bezstronność, neutralność, poufność).
 - 3) Rola mediatora, jej specyfika. Prawa i obowiązki mediatora.
 - 4) Zastosowanie mediacji- wskazania i przeciwwskazania.
3. Psychologiczne mechanizmy powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktów.
 - 1) Podstawy wiedzy psychologicznej o mechanizmach powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktów.
 - 2) Procedury rozwiązywania konfliktów (negocjacje, mediacje, arbitraż, sąd)- podobieństwa i różnice.
 - 3) Elementy teorii negocjacji, podstawowe pojęcia negocjacyjne (kwestie, pozycje, interesy, BATNA).
4. Trening umiejętności mediacyjnych w zakresie:
 - 1) Prowadzenia wstępnych spotkań ze stronami, opanowania wypowiedzi otwierających mediację i zawierania kontraktu mediacyjnego.
 - 2) Umiejętność prowadzenia sesji mediacyjnych zgodnie z zasadami i przy wykorzystaniu technik mediacyjnych.
 - 3) Umiejętności komunikacyjne: aktywnego słuchania, zadawania pytań, umiejętność używania neutralnego języka (w mówieniu i pisaniu).
 - 4) Umiejętność dokonywania analizy i diagnozy konfliktu objętego mediacją.
 - 5) Umiejętność wspierania stron w pracy nad rozwiązaniami.
 - 6) Umiejętność sporządzania porozumienia końcowego.
 - 7) Umiejętność współpracy ze współmediatorem/ką.
 - 8) Umiejętność współpracy z innymi specjalistami.
5. Wiedza o prawnych i organizacyjnych aspektach funkcjonowania procedur mediacyjnych.

- 1) Podstawy prawne zastosowania procedur mediacyjnych w tym zmiany kodyfikacji.
- 2) Zagadnienia praktyczne związane z organizacją postępowania mediacyjnego.
- 3) Zasady współpracy z organami wymiaru sprawiedliwości. Prowadzenie mediacji.
- 4) Krajowe i międzynarodowe standardy postępowania mediacyjnego.
- 5) Stosowanie procedur mediacyjnych w Polsce i na świecie.

Negocjacje – 40 godzin, Tematyka Treść:

6. Wstęp

- 1) Wprowadzenie do tematyki negocjacji i pracy warsztatowej.
- 2) Przedstawienie najważniejszych pojęć związanych z negocjacjami.

7. Komunikacja w negocjacjach – podstawowe zasady

- 1) Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach (na co trzeba i warto zwrócić uwagę : Odzwierciedlanie, prowadzenie)
- 2) Mowa ciała w negocjacjach (analiza poszczególnych obszarów).
- 3) Aktywne słuchanie w negocjacjach (Pytania otwarte, pytania skierowane na problem)
- 4) Początek negocjacji – jak się przygotować ? Co powiedzieć na początku ? Jak się zachować ? Gdzie się spotkać – miejsce negocjacji? Kiedy się spotkać?

8. Wybór strategii negocjowania

- 1) Przedstawienie dwóch strategii negocjowania (założenia, charakterystyka, przykłady stosowania, analiza przypadków).
- 2) Wybór właściwej w danej sytuacji strategii negocjowania:
 - Negocjacje pozycyjne (wygrany – przegrany).
 - Negocjacje problemowe – oparte na zasadach (wygrany – wygrany).

9. Style prowadzenia negocjacji

- 1) Style negocjowania (Jak rozpoznać i dostosować styl negocjowania do drugiej strony negocjacji).
- 2) Prezentacja stylów ;
 - Analityczny
 - Normatywny
 - Intuicyjny
 - Oparty na faktach.

10. Etapy procesu negocjacji

- 1) Przygotowanie do negocjacji :
 - Ustalenie celów krótko i długo okresowych, problemów najważniejszych i drugorzędnych.
 - Analiza sytuacji stron - nasze i ich mocne i słabe strony.
 - Ustalenie stanowisk i celów max i min.
 - BATNA – satysfakcjonujące alternatywne rozwiązanie dla prowadzonych negocjacji.

- Ustalenie wstępnej taktyki, ustępstw, argumentów, role przyjmowane w negocjacjach.
- 2) Właściwe negocjacje :
 - Budowanie atmosfery negocjacji.
 - Ustalenie porządku i zasad negocjacji.
 - Otwarcie spotkania i ujawnienie stanowiska – stosowanie reguły kotwiczenia.
 - Wymiana ustępstw. Testowanie limitów i granic ustępstw drugiej strony.
- 3) Zakończenie negocjacji :
 - Wybór najlepszego rozwiązania.
 - Dopracowanie porozumienia.
 - Formalizacja i ustalenie zasad realizacji porozumienia.
- 4) Impas w negocjacjach
- 5) Techniki pokonywania impasu w negocjacjach.
- 6) Pojęcia BATNA, ZOPA, Budowanie wartości, warunki brzegowe.

11. Taktyki negocjacyjne – przykłady i sposoby obrony przed nimi.

- 1) Taktyki negocjacyjne (wprowadzenie do tematu, przedstawienie założeń)
 - Rozpoznawanie, obrona, stosowanie taktyk, między innymi: Niepełnego pełnomocnictwa, Odlóżmy to na później – presja czasu, Dokręcanie śruby – imadło, Zdechła ryba, Nagroda w raju, Śmieszne pieniądze, Konkurencja daje więcej, Huśtawka emocjonalna, Rosyjski front, Salami, Dobry i zły policjant, Inne.

12. Strategia przełamywania barier w negocjacjach 10) Prezentacja strategii, omówienie – założeń:

- 1) Nie reaguj „Idź na galerię”
- 2) Nie spieraj się : Przejdź na ich stronę
- 3) Nie odrzucaj : Przekształć
- 4) Nie naciskaj : Zbuduj im złoty most
- 5) Nie eskaluj : Użyj siły aby edukować.

13. Taktyki przekształcania, zmiany układu odniesienia

- 1) Założenia teorii Negocjacyjnego jujitsu :
 - Nie atakuj stanowiska, patrz co jest za nim,
 - Zmień atak na siebie w atak na problem,
 - Zadawaj pytania i zaproś do dyskusji na argumenty.

14. Ustępstwa w negocjacjach

- 1) Prawidłowe negocjowanie ustępstw (sztuka czynienia ustępstw– podst. zasady) m.in. :
 - Nie zgadzaj się na pierwszą propozycję,
 - Doceniaj umiejętności negocjatora drugiej strony,
 - Zawsze żądaj czegoś w zamian za własne ustępstwa,
 - Pamiętaj o własnych ustępstwach i przypominaj o nich drugiej stronie,
- 2) Elementy wywierania wpływu i praw perswazji:

- prawo rewanżu – reguła wzajemności
- prawo konsekwencji – reguła zaangażowania
- prawo konformizmu - społeczny dowód słuszności
- reguła autorytetu

15. Emocje w negocjacjach

- 1) Emocje w negocjacjach - Jak panować nad emocjami swoimi i partnera – strony w negocjacjach (emocje pozytywne i negatywne, techniki do zastosowania)
- 2) Dysonans poznawczy – jako źródło powstawania emocji w negocjacjach.
- 3) Huśtawka emocjonalna w negocjacjach – jak uniknąć jej zastosowania przez drugą stronę negocjacji)
- 4) Metody obrony przed manipulacją i fałszywymi danymi.

16. Symulacje negocjacji z udziałem uczestników – praca w grupach

- 1) Zastosowanie i rozpoznawanie taktyk i strategii negocjacyjnych, rozpoznanie swojego stylu negocjowania, ustępstwa, zachowanie na poszczególnych etapach negocjacji.
- 2) Omówienie trenowanych sytuacji przez prowadzącego, wskazanie atutów i ewentualnych rezerw i wskazywanie obszarów rozwojowych dla uczestników w celu doskonalenia warsztatu negocjacyjnego.

17. Podsumowanie cyklu (test wiedzy)

- 1) Podsumowanie merytoryczne, odpowiedzi na pytania.
- 2) Opcjonalnie test wiedzy podsumowujący cały cykl.

Szczegółowy program - „Mediacje gospodarcze” - semestr II

1. Warsztat mediatora gospodarczego:

- 1) normy prawne regulujące mediację cywilną i gospodarczą
- 2) przygotowania do mediacji i zaplecze mediatora
- 3) style mediatorów w kontekście mediacji gospodarczej
- 4) sposoby inicjacji procesu mediacyjnego
- 5) monolog mediatora – przygotowanie i wygłoszenie
- 6) fazy mediacji i posiedzenia mediacyjne
- 7) prowadzenie „mediacji wahadłowych”
+ warsztaty praktyczne

2. Postępowanie mediacyjne w sprawach cywilnych i gospodarczych

- 1) wniosek o przeprowadzenie mediacji
- 2) dokonywanie uzgodnień technicznych
- 3) posiedzenia wstępne
- 4) posiedzenia wspólne
- 5) zakończenie mediacji
- 6) koszty mediacji
+ warsztaty praktyczne

3. Techniczno-prawne aspekty mediacji gospodarczej:

- 1) prawidłowa reprezentacja stron w mediacji
- 2) specyfika prawna mediacji umownej
- 3) specyfika prawna mediacji „sądowej”
- 4) sporządzanie protokołu z mediacji
- 5) sporządzanie pisemnej ugody
- 6) współpraca z sądem i notariatem (pisma, wnioski i postanowienia)
- 7) odpowiedzialność cywilna mediatora i stron
+ studium przypadku

4. Prawnik w mediacji

- 1) czemu prawnicy nie lubią mediacji?
- 2) role i style przybierane przez prawników
- 3) współpraca na linii mediator – prawnik
- 4) zarządzanie klientem i przepływem informacji przez prawnika
- 5) wpływ prawnika na przebieg i efekt mediacji

5. Spór gospodarczy – symulacje mediacji

Forma zaliczenia studiów:

- Test z wybranych zagadnień programowych,
- Symulacja mediacji;

Czas trwania studiów: 2 semestry

Liczba godzin:

I semestr – Mediacje i negocjacje - 90godzin

II semestr – Mediacje gospodarcze – 90 godzin

Cena:

Kierunek studiów podyplomowych	Oplata jednorazowa (1 rata)	Oplata semestralna (2 raty)	Oplata miesięczna (10 rat)
Mediacje gospodarcze NOWOŚĆ!!!	4 000 zł	2 100 zł	440 zł

***20% zniżki dla studentów i absolwentów WSB i WSG**