



CENTRO EMPRESARIAL
DE MEDIACIÓN Y ARBITRAJE

CENTRO EMPRESARIAL DE MEDIACIÓN Y ARBITRAJE - CEMA
CURSO DE MEDIACION PRIVADA Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
2022

I. INFORMACION GENERAL DEL CURSO

Inicio: **24 de mayo de 2022 al 11 de julio de 2022**
Duración: 2 meses – 8 clases (semanal)
Días y horario: Martes de 18:00 a 20:00 hs.
Dirección: Roque J. Caivano (Director Académico)

II. OBJETIVO DEL CURSO

En la actualidad, los operadores del derecho cuentan con una amplia gama de métodos a su disposición, que tienen por finalidad asistir a las partes en la resolución de sus conflictos, más allá del procedimiento judicial. Estos mecanismos han demostrado ser herramientas útiles para lograr acuerdos efectivos, rápidos y económicos.

Métodos como la negociación y la mediación, tienen por finalidad dar mayor participación y control sobre el proceso a las partes involucradas en la controversia y han tomado un papel fundamental tanto a nivel nacional como internacional en una amplia variedad de materias, en particular en el ámbito empresarial.

Este curso está principalmente orientado a profesionales que estén interesados en conocer a la mediación como método auto compositivo de resolución de conflictos, con foco en la

perspectiva y el rol de los abogados de parte en una mediación, así como también, conocer cómo debe estructurarse y llevarse adelante un proceso de mediación y técnicas y habilidades de negociación. Además, podrá servir de punto de partida para iniciar el camino de la formación profesional para quienes estén interesados en actuar como futuros mediadores y/o negociadores.

A través del curso se brindarán pautas y claves para tener una formación básica en mediación y conocer sobre sus principales características, poniendo el acento en las habilidades y actitudes que constituyen las herramientas con las que se trabaja en la mediación. Asimismo, se formará a los participantes en las principales herramientas de negociación, las que pondrán poner en práctica en casos simulados.

III. CONTENIDO

<p>MÓDULO I</p> <p>23/5</p>	<p>Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos. Las negociaciones directas y asistidas, la Mediación, otros métodos de autocomposición.</p> <ul style="list-style-type: none"> . Función del derecho en la regulación del conflicto. Formas de resolución de conflictos. Métodos adversariales y no adversariales. . Concepto de Mediación y sus principales características. . Importancia del manejo de habilidades y técnicas modernas de negociación. . La Mediación Comercial Empresarial. . Mediación pública y privada. Ley de Mediación Nº 24.573 y Decretos Reglamentarios. Características básicas de implementación de la Mediación en la Capital Federal, ante la Justicia Federal. <p>Los roles y principios del Mediador y de los abogados de las partes</p> <ul style="list-style-type: none"> . Normas éticas que rigen la actividad de los Mediadores. . La función del Mediador. <p>Etapas o fases de un proceso de Mediación.</p>
<p>MÓDULO II</p> <p>31/5</p>	<p>Fase Pre-Mediación</p> <ul style="list-style-type: none"> . Preparación de la Mediación. Diferentes contextos. Convocatoria y organización espacial. . Presentación: formas de encuentro y comunicación. Manejo del espacio: ubicación de los participantes, partes, abogados, terceros y observadores. . Diferentes formas y estilos. Ventajas y desventajas. . Generación de confianza y legitimación

	<ul style="list-style-type: none"> . Mediación por medios telemáticos. Audiencias virtuales (estado actual, oportunidades y desafíos). . Casos prácticos. Debate.
MÓDULO III 7/6	Apertura del proceso <ul style="list-style-type: none"> . Apertura del proceso y rol del Mediador. Neutralidad. . Discurso inicial: funciones y objetivos. . Actitud del Mediador y sus efectos en la comunicación. . Preparación de la agenda . El escuchar a las Partes . Relato de las Partes: Otorgamiento de la palabra. Parafraseo. Niveles y búsqueda de información: posición- interés- necesidades- valores- sentimientos. . Manejo de las interrupciones. "Impasses" del proceso. . Fase de explicación: identificación de los conflictos; generación de una controversia constructiva. . Role playing sobre panorama general de esta fase.
MÓDULO IV 14/6	Clarificación de intereses y necesidades <ul style="list-style-type: none"> . Capacidad de escucha activa y neutralidad. . Técnicas y herramientas útiles: escuchar activamente; aspecto interno y externo. . Legitimación de las partes. . Herramientas procedimentales: sesión conjunta y sesión privada. Oportunidad y dinámica. Ventajas y desventajas. . Sesiones privadas o "caucus", criterios para convocarlas. Manejo de la confidencialidad.
MÓDULO V 21/6	Limitaciones perceptivas. <ul style="list-style-type: none"> . Subjetividad. Prejuicios y sesgos inconscientes o cognitivos. . Técnicas y herramientas útiles: Escuchar activamente; aspecto interno y externo. . Generación de hipótesis. Preguntas abiertas – parafraseo. . Secuencia comunicacional: preguntar-escuchar-comprender-reconocer-mostrar reconocimiento-legitimación a través del discurso. . Taller de técnicas útiles aplicables a la Mediación
MÓDULO VI 28/6	Generación de opciones <ul style="list-style-type: none"> . Rol de agente de la realidad. El Mediador ayuda a las partes a reflexionar sobre sus necesidades, sentimientos y opciones.

	<ul style="list-style-type: none"> . Reencuadre del conflicto. Replanteo y reformulación. . Generación de las opciones. . Técnica del torbellino de ideas o brainstorming. . Ampliación del campo de la negociación. Comunicación. . Reconocimiento de necesidades mutuas. Transmisión de ofertas. . Los cuestionamientos. Técnicas que favorecen la comunicación. . Visualización de video sobre técnicas de comunicación efectiva y persuasión.
MÓDULO VII 5/7	Evaluación y selección de opciones <ul style="list-style-type: none"> . La cooperación. Identificación y valoración de las alternativas. Identificación del MAAN y punto de resistencia. . Evaluación de las opciones y elección de la mejor en función de los intereses de las partes. <ul style="list-style-type: none"> . Comprensión del compromiso recíproco asumido y de sus consecuencias futuras. . Primeros trabajos hacia un acuerdo. . Preparación y redacción del acuerdo escrito. . Rol del Mediador en la confección del acuerdo. . Rol de los abogados.
MÓDULO VIII 12/7	Acuerdo y cierre de la mediación <ul style="list-style-type: none"> . Acuerdos de fondo y de procedimiento. Parciales o totales. Cuestiones formales. Homologación. . Cierre de la Mediación. Con o sin acuerdo. . Ejecución del acuerdo alcanzado en caso de incumplimiento a nivel nacional e internacional. . Role playing final con las tres fases más importantes de la Mediación.