

# Учебный Центр

## «Медиация, Право, Переговоры и Бизнес-консалтинг»

Казахстан, г. Алматы, 050009,  
пр. Абая 157 офис 32

[www.kazmediation.kz](http://www.kazmediation.kz)

394-34-93, 258-85-86,  
[info@kazmediation.kz](mailto:info@kazmediation.kz)

### Программа тренинга

**Медиация для корпоративных юристов**  
*программа разработана с учетом требований  
законодательства РК о медиации и технологий ведущих  
мировых школ медиации и переговорного процесса*

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

**П**рактики применения примирительных процедур во внутри-корпоративной деятельности. Казахские практики. Международный опыт.

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

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

**М**едиация в правовом поле Казахстана: законодательство, субъекты, сфера применения, правовые последствия.

**А**лгоритмы применения медиации в юридической практике: досудебное и судебное применение.

**П**ринципы и правила медиации. Этапы медиации. Структура этапов медиации (алгоритм). Инструменты медиатора.

**Г**арвардская модель переговоров в медиации.

**Д**оговор на проведение процедуры медиации, соглашение об урегулировании спора необходимая документация.

Оценка рисков судебного процесса (модель SWOT, модель GROW).

Ситуативные кейсы (практическая мастерская).

*Современные интерактивные технологии обучения: пленарные дискуссии, ролевые игры, метафорические деловые игры, видео-тренинги, фасилитация, модерация, Brain-storming, арт-инструменты, ситуационные Case – study, персональный коучинг и обратная связь.*

### Цели:

- Познакомить слушателей с инструментами эффективного разрешения конфликтных ситуаций;
- Научить самостоятельно навыку применения медиативных технологий;
- Научить выбирать наиболее эффективную тактику и стратегию переговорного процесса.

### Результаты:

Участники умеют:

- создавать атмосферу для бесконфликтного общения с оппонентами;
- владеть навыками участия в медиации в качестве представителя;
- работать с содержанием договоренностей;
- анализировать ситуацию и принимать решение о целесообразности АРС, выборе способов и методов регулирования спора;
- эффективно представлять интересы компании в процедуре медиации.