

# 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

## Переговоры и Медиация в корпоративном управлении

Применение медиации в Корпоративном управлении.

Переговоры, медиация: общее и различия. Компетенции. Специфика процесса.

От позиции к интересам. Работа с интересами. Виды интересов. Специфика интересов в корпоративном управлении.

Модели переговоров. 7 элементов Гарвардской переговорной

*«Медиация – это ключевой элемент корпоративного управления. Она предоставляет сторонам возможность использовать гибкую процедуру для удовлетворения их интересов. Результатом могут стать коммерческие договоренности сторон, выходящие за рамки юридической компенсации, положенной по закону. В дополнении к большой экономии времени и средств, процесс может предоставить возможность установить или сохранить отношения с партнерами, а также усилить уверенность менеджеров в том, что они могут эффективно решать свои собственные проблемы».*  
Ян А. Дж. Айжбоутс. Руководитель юридической службы  
AKZO Nobel N.V.

модели.

Модель медиации. Алгоритм проведения.

Отношения и коммуникация: доверие, лестница выводов, деструктивные коммуникации, конфликты и конфликтогены, динамика конфликта, эмоции в переговорах.

Альтернатива: зоны переговоров, оценка вариантов на реалистичность, объективные и субъективные критерии, работа с субъективными критериями.

Работа с сопротивлением, вопросы при работе с сопротивлением с учетом специфики корпоративного управления.

Анализ практического использования медиации и переговоров в деятельности ведущих мировых корпораций.

### Цели:

- Повышение эффективности в любом взаимодействии в сфере корпоративного управления;
- Определение места альтернативных способов разрешения споров (АРС) в корпоративной политике и этических принципах деятельности корпораций;
- Использование АРС, как элемента корпоративной социальной ответственности.

### Результаты:

Участники получают:

- Инструменты анализа, прогнозирования, предотвращения, разрешения конфликтов;
- Коммуникативные компетенции;
- Навыки ведения переговоров;
- Инструменты оценки рисков;
- Информацию об опыте применения компетенций в деятельности мировых корпораций.

*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.*