

# 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

#### Юрист и судебный процесс: технологии выигрыша

*программа разработана для начинающих внутренних юристов  
компании, специалистов по роду деятельности связанных с  
судебным разрешением судебных споров*

**Г**ражданский процесс. «Подводные камни» судебного процесса. Новеллы. Действующие нормы. Процессуальные документы.

**П**одготовка к судебному процессу (ментальная карта подготовки к судебному процессу). Оценка рисков судебного процесса (модель SWOT, модель GROW).

**П**ереговоры в судебном процессе. Участники, стадии, цель переговоров. Подготовка к переговорам. Гарвардская модель.

*Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните  
то же мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме.*

*Альберт Эйнштейн*

**П**озиционные переговоры (позиционный торг). Жесткие переговоры. Применение и ограничения. Эффективная аргументация. Манипуляции и контрманипуляции. Лингвистические способы работы с возражениями.

**К**оммуникативные навыки представителя в судебном процессе: базовые навыки ораторского мастерства, формирование уверенности, убедительное публичное выступление, правила речевой композиции, имидж корпоративного юриста.

**Н**евербальные техники: «чтение оппонента», «трансляция» собственного невербального поведения.

**П**оведение в конфликте. Работа с агрессией, отказом, в том числе скрытыми.

### Цели:

- ☑ Новый формат юридического мышления: коммуникабельность, целеустремленность, уверенность в победе, компетентность, навыки переговорщика, разработка стратегий, стрессоустойчивость, эффективность.

### Результаты:

Участники:

- ☑ научатся техникам предварительного анализа правового спора и принятия решения о наиболее эффективной тактике поведения;
- ☑ отработают инструменты ведения переговоров», научатся противодействовать манипулятивным тактикам;
- ☑ отработают подготовку к судебному процессу, оценку судебных рисков и разработку эффективной тактики ведения судебного дела;
- ☑ усовершенствуют коммуникативные техники, навыки убедительного выступления, уверенного поведения.

*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.*