**PROGRAM : SZKOLENIE BAZOWE Z MEDIACJI**

1. Rozstrzyganie i rozwiązywanie konfliktów/ sporów.
2. Teoria konfliktu w tym rozwiązania i pseudorozwiązania konfliktów.
3. Umiejętność dokonania analizy i zarządzania konfliktem, w tym uzasadnionego wyboru strategii i metody rozwiązania sporu.
4. Podstawy mediacji – definicje, cele, etapy postępowania mediacyjnego, standardy mediacji, strategie i rodzaje mediacji, korzyści z mediacji, opłacalność, odformalizowany charakter. Typy mediacji ze względu na przedmiot konfliktu/sporu.
5. Zasady mediacji:
   1. Dobrowolność i akceptowalność
   2. Poufność
   3. Niezależność, bezstronność i neutralność mediatora
   4. Autonomia i równość stron w postępowaniu mediacyjnym.
6. Osoba mediatora:
   1. Postawa i rola
   2. Profesjonalizm i wiarygodność
   3. Etyka zawodowa
   4. Praktyka zawodowa
   5. Status prawny
   6. Odpowiedzialność
   7. Wynagrodzenie.
7. Wskazania i przeciwwskazania do prowadzenia mediacji.
8. Ograniczenia mediacji:
   1. Kryterium przydatności
   2. Kryterium możliwości prawnej
   3. Ocena gotowości stron i zdolności do mediacji.
9. Rola stron, pełnomocników i innych uczestników mediacji.
10. Podstawy prawne mediacji, z uwzględnieniem różnego sposobu wszczęcia.
11. Procedury prawne w mediacji:
    1. Dokumenty sporządzane w trakcie mediacji w szczególności: wniosek o mediację, protokół / sprawozdanie, wniosek o przedłużenie mediacji, informacja o stanie mediacji
    2. Ugoda zawarta przed mediatorem (autorzy ugody, redaktor ugody, procedura zatwierdzenia ugody)
    3. Prowadzenie dokumentacji własnej np.: dokumenty finansowo-księgowe, notatki mediatora, statystyki
    4. Zasady współpracy w organami wymiaru sprawiedliwości w szczególności zakres kontaktów w trakcie mediacji, zakres przekazywanych informacji, dostęp do akt sądowych.
12. Efektywna komunikacja:
    1. Rola i wykorzystanie języka w mediacji
    2. Komunikacja werbalna i niewerbalna
    3. Techniki komunikacyjne.
13. Umiejętności i techniki zarządzania procesem mediacji, w tym między innymi korzystanie ze wspólnych i indywidualnych spotkań.
14. Negocjacje:
    1. Podstawowe pojęcia: negocjacje pozycyjne, integracyjne, BATNA, WATNA, ZOPA
    2. Strategie negocjacyjne i umiejętność zarządzania procesem negocjacji.
15. Umiejętność komediacji / współmediacja.
16. Symulacje mediacji w sprawach wybranego rodzaju

**Mediacje w sprawach cywilnych i gospodarczych**

1. Rozróżnienie sporu, konfliktu, problemu – diagnoza mediatora, przejście od konfliktu przez spór do problemu.
2. Style komunikacji — osoba fizyczna/osoba prawna, techniki komunikacji budujące równowagę stron, specyfika komunikacji w mediacji on-line i pośredniej.
3. Taktyki i strategie negocjacyjne, techniki negocjacyjne charakterystyczne dla modelu negocjacji pozycyjnych, kooperacyjnych i rzeczowych/problemowych, techniki wywierania wpływu, skuteczna perswazja; manipulacja i blef stron, techniki ustępstw; style negocjacji i pełnione w nich role; podział ról w grupie negocjacyjnej.
4. Definicja sprawy cywilnej z uwzględnieniem prawa własności, kontraktów, dóbr osobistych.
5. Definicja sprawy gospodarczej, definicja przedsiębiorcy, formy prowadzenia działalności gospodarczej.
6. Uczestnicy postępowania mediacyjnego: mediator, strony, pełnomocnicy i inne osoby uczestniczące np.: interwenient uboczny.
7. Podstawowe pojęcia prawa cywilnego, handlowego, podatkowego.
8. Umowy dotyczące mediacji
   1. Umowa o mediację między stronami
   2. Umowa o przeprowadzenie mediacji
   3. Umowa o przeprowadzenie mediacji skierowanej przez sąd
9. Dokumenty mediacyjne:
   1. Protokół z przebiegu mediacji
   2. Wnioski stron
   3. Wnioski mediatora
   4. Zgoda na mediację skierowaną przez sąd
   5. Procedury RODO i archiwizacji w mediacji
   6. Ugoda zawarta przed mediatorem
      1. Dopuszczalność ugody, ugoda całościowa a ugoda częściowa, ugoda w kontekście innych postępowań,
      2. Moc prawna ugody, przesłanki (nie) zatwierdzenia ugody mediacyjnej. Warunki i skutki prawne podpisania/zatwierdzenia ugody mediacyjnej (powaga rzeczy ugodzonej).
10. Koszty mediacji/opłata sądowa/zwolnienie z kosztów mediacji.
11. Przebieg mediacji cywilnych i gospodarczych z uwzględnieniem różnego sposobu wszczęcia,
12. Dobór modelu mediacyjnego (np.: facylitatywny, ewaluatywny, transformatywny, oparty na problemie), metody prowadzenia mediacji (spotkania indywidualne, wspólne), formy prowadzenia mediacji (bezpośrednia, pośrednia, on-line), ze względu na skład osobowy (tylko z pełnomocnikami stron, ze stronami i pełnomocnikami, ze stroną i pełnomocnikiem drugiej strony)
13. Współpraca mediatora z pełnomocnikami, prawnikami in-house, zewnętrznymi ekspertami, sądem.
14. Rola mediatora – techniki wywierania wpływu przez mediatora a jego manipulacje, praca z impasem w mediacji, podejmowanie inicjatywy, współpraca – przynależność, autonomia, uznanie pozycji stron.
15. Symulacje mediacji z przygotowaniem dokumentacji – z podziałem na mediacje cywilne i gospodarcze kierowane przez sąd i wszczęte w inny sposób.