

**9-10 e 12-14
de Dezembro**
**Universidade Nova de
Lisboa**

1º Curso de Mediação Comercial & “Mediation advocacy” com Prof. Jeremy Lack

Formadores



Jeremy Lack, Advogado e Mediador certificado pelo “International Mediation Institute” (IMI), JAMS INTERNATIONAL Panelist, Professor na “Ecole d’Avocature” em Genebra.

Jeremy é acreditado por diversas instituições de mediação em vários países (incluindo o IMI, a OMPI, INTA, CSMC, CMAP, CEDR, Result ACB e as Câmaras de Comércio Suíça). Faz parte da direcção de organizações ADR como a ABA (co-presidente da Comissão Internacional da Secção de Dispute Resolution), CPR (Europa), CIArb (presidente da Subcomissão da Mediação e membro da Comissão de Normas Profissionais), CSMC / SKWM, CCIG e GNII.

Jeremy Lack será assistido por:

- **Ana Maria Maia Gonçalves**, Jurista, Mediadora certificada pelo IMI
- **François Bogacz**, Mediador certificado pelo IMI e Harvard’s PON Graduate
- **Mariana França Gouveia**, Professora da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa
- **Bernardo Reis**, Advogado

Apresentação

A mediação é o principal meio de resolução de litígios comerciais em países como os EUA ou o Reino Unido. O desenvolvimento da mediação comercial transformou-a num meio cada vez mais estruturado, onde a preparação e acompanhamento do processo é fundamental para o sucesso de cada caso. Esta realidade é, porém, pouco conhecida em Portugal, já que não integra a larga maioria das licenciaturas em Direito, nem da formação dos principais actores na resolução de litígios: os advogados.

Tendo em conta esta realidade, o Laboratório RAL da FDUNL e a Convirgente apresentam o 1º Curso de Mediação Comercial e Mediation Advocacy, com a presença do Prof. Jeremy Lack..

Este programa de formação é o único de Certificação em Mediação Comercial disponível em Portugal. Baseado nas mais modernas técnicas de mediação é leccionado por profissionais experientes e com conhecimento aprofundado das situações de conflito comercial. É rigoroso e intensivo: mais de 70% do tempo é preenchido com sessões práticas e de observação de «estudos de caso», com acompanhamento permanente do Prof. Lack e de um facilitador. Cada participante recebe feedback personalizado imediato.

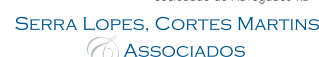
No final do programa os participantes devem estar preparados para aconselhar clientes na negociação de convenções de resolução de litígios, preparar e acompanhar clientes em processos de mediação, mediar e, não menos importante, assegurar a validade e eficácia do acordo de mediação.

O programa de Mediação Comercial é o único em Portugal que possibilita a candidatura a acreditação como mediador pelo International Mediation Institute (IMI).

A quem se dirige

Advogados, mediadores e licenciados em área que se mostre adequada, em função da apreciação do CV do candidato, competindo esta apreciação à Coordenação do Curso. Os candidatos devem possuir conhecimentos gerais de técnicas de negociação. Será ainda valorizada experiência em resolução de litígios (contencioso judicial ou arbitral, mediação, negociação e recuperação de crédito, etc).

Apoios



1º Curso de Mediação Comercial & “Mediation advocacy”

Programa

1º dia

- Visão geral do processo de mediação. Princípios fundamentais da mediação e da negociação pelos interesses:
 - o A dinâmica da negociação na mediação;
 - o Introdução à negociação pelos interesses;
 - o Visualização de um vídeo com uma mediação;
 - o Ferramentas utilizadas em Negociação e em Mediação: falar e ouvir, escuta activa, reformulação, dinâmicas de poder.
- Como redigir convenções de mediação e “multi step clauses” eficazes.
- Preparação do Processo de Mediação:
 - o Preparação do cliente (plano estratégico, interesses, valores, BATNA, WATNA, expectativas, criação de opções, gestão da informação, possíveis acordos, a equipa e o papel que cada um desempenhará), repartição das tarefas entre o cliente e o advogado durante a sessão de mediação;
 - o Contacto com a parte contrária;
 - o Selecção do mediador, local e momento da mediação;
 - o Preparação dos materiais de apoio (Revisão dos ficheiros e dos documentos, aspectos jurídicos, avaliação das probabilidades, preparação dos temas para apresentação na sessão conjunta);
 - o Preparação do caso por parte do mediador.

2º dia

- A abertura do mediador- objectivos, estilo, conteúdo.
- A abertura das partes: advogado ou parte?
- Agenda - identificação dos tópicos para discussão. Quando realizar a agenda? Guidelines.
- Análise dos problemas, necessidades e interesses.
- Sessões conjuntas ou privadas (“caucus”) e testes sobre da realidade da situação – BATNA, WATNA, MLATNA.
- Geração de opções e negociação assistida.
- Mediação multipartes.
- Encerramento do processo.
- Celebração de um acordo executável e eficaz.
- Resolução parcial do litígio. Selecção de meios adicionais de resolução de litígios.

3º dia

- Resolução de impasses.
- Técnicas de Comunicação e Gestão do desequilíbrio entre as partes.

4º dia:

- Prática avançada: “role-plays” com cada fase da mediação.
- Feedback individualizado.

5º dia: Avaliação

- Avaliação em vídeo de um “role-play”.

Factos sobre a mediação comercial

- A mediação, em regra, tem uma taxa de sucesso de 75%;
- Benefícios da mediação comercial*:
 - o Poupa **dinheiro**;
 - o Poupa **tempo**;
 - o O processo é globalmente mais satisfatório;
 - o Ajuda as partes resolver o conflito por si próprias;
 - o Não precisa de uma fase de investigação;
 - o Utiliza as competências de um terceiro;
 - o Dá luz a acordos mais satisfatórios;
 - o Preserva o bom relacionamento entre as partes.

* Fonte: Inquérito realizado pela “American Arbitration Association” nos EUA em 2006 junto de 254 directores jurídicos utilizadores de mediação e contencioso

Horários

40 horas. Dias 9, 10, 12, 13 e 14 de Dezembro de 2011, das 8h30 às 17h30.

Idioma

Inglês e Português. O Professor Lack dará as sessões em inglês, sempre acompanhado por um facilitador português. Os participantes poderão expressar-se em português sendo necessário um bom entendimento do inglês.

Propina

1100€ (mil e cem euros).

Avaliação

- Avaliação em vídeo: 14 de Dezembro 2011;
- Entrega de trabalho escrito: 15 de Fevereiro 2012.

Candidaturas

O impresso para a candidatura está online em www.fد.unl.pt - enviar documentos para daniela.mirante@fd.unl.pt. Apresentação das candidaturas até 21/11. Inscrição e 1º fase do pagamento: até 30/11.