

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ ВОЗДУШНОГО И КОСМИЧЕСКОГО ПРАВА «АЭРОХЕЛП»

и

ЦЕНТР МЕДИАЦИИ “SOLIS”

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор
НОЧУ ДПО «Институт воздушного и космического
права «АЭРОХЕЛП»



О.И. Аксаментов

Центр медиации “Solis”

Д.А. Ждан-Пушкина

«16» ноября 2022 года

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**"Коммерческая медиация. Эффективный менеджер
по управлению конфликтами"**

(шифр: РРК-73, редакция 1)

Санкт-Петербург

2022 год

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации **«Коммерческая медиация. Эффективный менеджер по управлению конфликтами»** включает следующие структурные элементы:

№	Наименование раздела	Стр.
I.	Пояснительная записка.....	3
II.	Учебно-тематический план	5
III.	Содержание тем	6
IV.	Методическое обеспечение программы	7
V.	Список использованной литературы	8
VI.	Лист регистрации изменений	10
VII.	Лист регистрации периодических проверок	11

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель обучения: Повышение уровня профессиональных знаний слушателей в области медиации, разрешения и урегулирования коммерческих споров. В процессе обучения рассматриваются правила коммуникации, правила эффективной работы с информацией, коммуникационные барьеры. Рассматривается понятие эмоционального интеллекта, понятие и структура конфликта, способы работы с конфликтом и способы противодействия манипуляциям. Кроме того, рассматриваются стили ведения переговоров, правила подготовки к переговорам, рассматривается и анализируется такой способ урегулирования споров как медиация. Теоретический материал сочетается с практическими упражнениями по ведению переговоров и урегулированию конфликта. Проводятся учебные медиации.

Категория обучаемых: государственные гражданские служащие уполномоченных органов, специалисты договорных отделов и юридических служб, практикующие юристы и адвокаты, преподаватели, руководители коммерческих предприятий.

В результате освоения программы слушатель должен знать:

- понятие, способы эффективной коммуникации, техники преодоления барьеров в коммуникации;
- понятие эмоционального интеллекта и значение эмоций в переговорах;
- понятие, структуру, виды конфликтов, динамику развития конфликтов, техники работы с конфликтами и техники противодействия манипуляциям;
- стили ведения переговоров и правила подготовки к переговорам;
- понятие и процедуру медиации, стадии медиации, роль медиатора, законодательные основы медиации, особенности медиации международных и коммерческих споров.

В результате освоения программы слушатель должен уметь:

- эффективно работать с информацией в ходе коммуникации, определять достоверность информации, преодолевать барьеры в коммуникации;
- использовать и управлять эмоциями в конфликте;
- управлять конфликтом;
- использовать разные переговорные стили, готовиться и проводить переговоры, разрабатывать переговорную стратегию;
- проводить медиацию международных и коммерческих споров.

Место проведения обучения: Российская Федерация, иностранные государства.

Форма обучения: очная, без отрыва от работы. С использованием информационных технологий.

Продолжительность обучения: 24 часа.

Режим занятий: 1 час 30 минут в день.

Методы обучения: лекционные занятия, практические занятия.

Рекомендуемый порядок обучения: один раз в неделю.

Текущий (рубежный) контроль (ТК): проведение учебной медиации.

Форма аттестации: зачет.

При успешном прохождении обучения слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

II. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование тем	Всего	В том числе		Форма аттестации
			лекц. занятия	практ. занятия	
1.	Коммуникация	2	1	1	-
2.	Эмоциональный интеллект	1	1	-	-
3.	Конфликт	4	3	1	-
4.	Переговоры	5	3	2	-
5.	Медиация	9	5	4	-
6.	Самостоятельная работа	3		3	
ИТОГО		24	13	11	зачет

III. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ

Тема 1. Коммуникация

Понятие, прием и передача информации. Прием и передача невербальной и вербальной информации. Эффективная работа с информацией, достоверность информации. Барьеры коммуникации и их преодоление (налаживание контакта, активное слушание). Виды активного слушания. Коммуникативные инструменты конфликтолога. Отработка навыков.

Тема 2. Эмоциональный интеллект

Значение и основные виды эмоций. Ассертивное поведение. Навыки управления эмоциями в переговорах.

Тема 3. Конфликт

Понятие, структура и виды конфликта. Развитие (динамика) конфликта. Поведение сторон в конфликте. Вовлечение группы в конфликт. Коммуникативные нарушения в конфликте, искажение субъективного восприятия в конфликтной ситуации. Техники работы с конфликтом, разрешение конфликта.

Тема 4. Переговоры

Стили ведения переговоров. Интересы, потребности и позиции сторон в переговорах. Интегративные переговоры. Подготовка к переговорам, анализ и корректировка переговорной стратегии. Противодействие манипуляциям. Переговорный тупик и методы его преодоления. Оценка и реализация результата переговоров.

Тема 5. Медиация

Понятие, принципы и процедура медиации. Задачи медиатора. Стадии медиации. Соглашение о проведении процедуры медиации. Инструменты и навыки медиатора. Законодательные основы медиации. Внесудебная и судебная медиация, сочетание медиации с коммерческим арбитражем. Медиация отдельных видов коммерческих споров. Медиация международных споров, анализ правил медиации, разработанных международными организациями и учреждениями.

IV. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Материально-техническое обеспечение программы

Для онлайн обучения используется программа «Webinar» (платформа для дистанционного обучения). Всем участникам необходим компьютер, вебкамера и микрофон.

Методические рекомендации

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Коммерческая медиация. Эффективный менеджер по управлению конфликтами» осуществляется путем проведения следующих видов занятий (методов обучения): лекции, практические занятия.

Теоретическая подготовка обучаемых по программе обеспечивается на лекциях. На лекциях обучаемым даются систематизированные основы научных знаний по изучаемой программе. Теоретические положения, излагаемые в лекциях, должны иллюстрироваться примерами их практической реализации.

Проведение практических занятий осуществляется после прочтения на лекциях соответствующего теоретического материала.

Практические занятия призваны обеспечить получение обучаемыми практических навыков и умений в применении техник переговоров и урегулирования конфликтов в различных жизненных ситуациях, максимально приближенных к реальности и ориентированных на специализацию обучаемого.

Текущий контроль успеваемости обучаемых необходимо осуществлять систематически во время проведения практических занятий. Для этих целей каждое практическое занятие начинается с обсуждения теоретического материала, расширенного и углубленного разъяснения теоретического материала, ответов на возникшие вопросы.

После обсуждения теоретического материала на практическом занятии, обучаемые приступают к разрешению задач (модельного примера). Во время проведения практического занятия в аудитории, обучаемый-докладчик предлагает свое решение рассматриваемой задачи, мотивирует его со ссылками на пройденный материал и имеющиеся знания или опыт работы в данной отрасли. После доклада по конкретной задаче начинается обсуждение, обучаемые, имеющие отличный от докладчика вариант решения, предлагают свое мотивированное решение. Преподаватель участвует в дискуссии поддерживая ее на высоком научном уровне так, чтобы обучаемые, предлагая свое решение, использовали текущий теоретический материал.

Кроме того, следует проводить текущий (рубежный) контроль усвоения теоретического материала по наиболее сложным разделам программы.

Преподаватель данной программы имеет право на некоторые непринципиальные отступления от содержания программы в научных и педагогических целях. Итоговый контроль знаний слушателей по дисциплине – зачет.

V. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Источники права

1. Федеральный закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» от 27.07.2010 N 193-ФЗ.
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ.
3. Гражданский процессуальный кодекс РФ.
4. Закон РФ от 07.07.1993 N 5338-I «О международном коммерческом арбитраже».
5. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международной коммерческой медиации и международных мировых соглашениях, достигнутых в результате медиации (2018 год).
6. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных мировых соглашениях, достигнутых в результате медиации (Нью-Йорк, 2018 год) («Сингапурская конвенция о медиации»).
7. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год).

Рекомендуемая литература

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология – Санкт-Петербург, 2020.
2. Аллахвердова Л.В., Карпенко А.Д. Медиация: пособие для посредников-медиаторов – Санкт-Петербург, 2005.
3. Давыденко Д.Л., Аллахвердова О.В., Зимина Л.В. Медиация. Учебник – Статут, 2016.
4. Бесемер, Христоф. Посредничество в конфликтах – Калуга, 2004.
5. Иванова Е.Н. Коммуникативные инструменты конфликтолога – Санкт-Петербург, 2008.
6. Кеннели, Гэвин. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах – ООО «Альпина Паблишер», 2016.
7. Кернтке, Вильфрид. Медиация как метод организационного развития: Работа с конфликтами – руководство к действию для руководителей / Пер.с.нем. И. Тарасовой. СПб, 2011.
8. Леонов Н.И. Конфликтология: Учеб. пособие / Н. И. Леонов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2006.
9. Лукин Ю.Ф. Конфликтология: управление конфликтами, – Москва, 2007.
10. Мастенбрук В. Переговоры. – Калуга: Калужский Институт социологии, 1993.
11. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В. А. Кременюка. – М.: Наука, 1992. – 158 с.
12. Фишер С., Абди Д., Лудин Д., Смит Р., Уиллиамс С., Уиллиамс С. Работа с конфликтом. Навыки и стратегии практической работы с конфликтом. Пер. с англ. , 2-е изд. – Алматы: Ресурсы примирения, 2005.

13. Фон Хертель, Анита. Профессиональное разрешение конфликтов: Медиативная компетенция в Вашей жизни / Пер. с нем. Н. Бабичевой. СПб, 2007.
14. Шварц Г. Управление конфликтными ситуациями: Диагностика, анализ и разрешение конфликтов / Пер. с нем. Л. Конторовой. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007
15. Designing Strategic Initiatives to Impact Conflict Systems: Systems Approaches to Peacebuilding. A Resource Manual. Cambridge, MA: CDA Collaborative Learning Projects, 2016.
16. Gallo, Giorgio. (2013). Conflict Theory, Complexity and Systems Approach. Systems Research and Behavioral Science. 30. 156-175. 10.1002/sres.2132.
17. Ricigliano, Robert; Chigas, Diana. Systems Thinking in Conflict Assessment: Concepts and Application (2011), by the United States Agency for International Development.
18. Wils, Oliver; Hopp, Ulrike; Ropers, Norbert; Vimalarajah, Luxshi; Zunzer, Wolfram (2006). The Systemic Approach to Conflict Transformation: Concept and Fields of Application.

