



ЧАСТЬ 1. МЕДИАЦИЯ		ZOOM-ВСТРЕЧИ	ОЧНЫЕ ЗАНЯТИЯ (проводятся в НИУ ВШЭ)
МОДУЛЬ 1	Установочная встреча	23 сентября 2021 с 18:00 - 19:20	
	МЕДИАЦИЯ (БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ) <ul style="list-style-type: none"> • Принципы и инструменты медиации • Статус медиатора • Процедуры медиации • Медиативное соглашение • Особенности онлайн-медиации 	27, 30 сентября, 4 октября 2021 с 18:00 - 20:00	8-9 ОКТЯБРЯ 2021 ГОДА 10:00 - 18:00
	ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ <ul style="list-style-type: none"> • Взаимодействие разных "картин мира" в поле коммуникации • 5 уровней слушания: от техник к управляемой эмпатии • Стили поведения, коммуникативные стратегии, работа с информацией • Алгоритмы конструктивного взаимодействия 	14, 18 октября 2021 с 18:00 - 20:00	12-13 НОЯБРЯ 2021 ГОДА 10:00 - 18:00
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ <ul style="list-style-type: none"> • Управление своими эмоциями • Типология личности • Управление взаимоотношениями. • Профайлинг 	21, 25, 28 октября 2021 с 18:00 - 20:00		
		ZOOM-ВСТРЕЧИ	ОЧНЫЕ ЗАНЯТИЯ (проводятся в НИУ ВШЭ)
МОДУЛЬ 3	УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ <ul style="list-style-type: none"> • Теория конфликта • Стратегии поведения в конфликте • Техники работы с конфликтом, агрессией 	18, 22 ноября 2021 с 18:00 - 20:00	3-4 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА 10:00 - 18:00
	ПЕРЕГОВОРЫ (БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ) <ul style="list-style-type: none"> • Стили ведения переговоров • Управление переговорами • Исследование интересов и потребностей сторон 	25 ноября 2021 с 18:00 - 20:00	



ЧАСТЬ 2. БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ

ZOOM-ВСТРЕЧИ

ОЧНЫЕ ЗАНЯТИЯ (проводятся в НИУ ВШЭ)

МОДУЛЬ 4

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

- Анализ позиции в переговорах и ее усиление
- Стратегия и тактика переговоров
- Типология переговорных вопросов
- Повестка переговоров
- Коммуникационное поле переговоров

17 января 2022
с 18:00 - 20:00

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

- Ведение переговоров
- Стили ведения переговоров
- Фасилитация переговорного процесса
- Исследование позиции, интересов, потребностей сторон
- Техника работы с возражениями и аргументация
- Командные переговоры. Онлайн-переговоры

20, 24, 27
января 2022
с 18:00 - 20:00

4-5 ФЕВРАЛЯ 2022 ГОДА
10:00 - 18:00

ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

- Жесткие переговоры
- Тупики в переговорах и способы выхода из них, манипуляции в переговорах и их распознавание
- Типы манипуляторов, техники противодействия манипуляциям

31 января 2022
с 18:00 - 20:00

ZOOM-ВСТРЕЧИ

ОЧНЫЕ ЗАНЯТИЯ (проводятся в НИУ ВШЭ)

МОДУЛЬ 5

БИЗНЕС-МЕДИАЦИЯ

Правовые аспекты работы медиатора и документооборот. Нотариальное удостоверение медиативных соглашений

10 февраля 2022
с 18:00 - 20:00

Особенности проведения медиации в арбитражном суде. Особенности утверждения медиативного соглашения в качестве мирового соглашения.
Отличие медиации от судебного примирения.

14, 17
февраля 2022
с 18:00 - 20:00

11-12 МАРТА 2022 ГОДА
10:00 - 18:00

Партнерские медиации

21 февраля 2022
с 18:00 - 20:00

Медиация в сфере строительства и арендных отношений

24 февраля 2022
с 18:00 - 20:00

Медиация в ритейле

28 февраля 2022
с 18:00 - 20:00

Медиация в банковской сфере

3 марта 2022
с 18:00 - 20:00



ZOOM-ВСТРЕЧИ

ОЧНЫЕ ЗАНЯТИЯ (проводятся в НИУ ВШЭ)

МОДУЛЬ 6

Медиация в сфере здравоохранения	17 марта 2022 с 18:00 - 20:00
Медиация в сферах услуг, IP и высоких технологий	21 марта 2022 с 18:00 - 20:00
Медиация в трудовых спорах и конфликтах между внутренними функциями	24 марта 2022 с 18:00 - 20:00
Административная медиация	28 марта 2022 с 18:00 - 20:00
Международная медиация	31 марта 2022 с 18:00 - 20:00

8-9 АПРЕЛЯ 2022 ГОДА
10:00 - 18:00