**На базе Алтайского филиала РАНХиГС начались курсы повышения квалификации по программе Медиация. Базовый курс**

Курс основан на тренинговых занятиях и решениях практических кейсов. Обучение проводиться в малых группах.

В результате обучения слушатели смогут самостоятельно проводить процедуру медиации, определять основные характеристики конфликта, осуществлять конструктивную коммуникацию с участниками конфликта. Помимо этого, организовать и проводить индивидуальные беседы со сторонами, управлять переговорным процессом, готовить медиативное соглашение, основанное на взаимовыгодном сотрудничестве.

Базовая программа профессиональной подготовки медиаторов разработана в соответствии с профессиональным стандартом «Специалист в области медиации (медиатор)» и соответствует стандартам работы Союза профессиональных медиаторов «М2В».

Курс ориентирован на руководителей высшего и среднего звена, юристов, представителей бизнеса, социальных педагогов, конфликтологов, психологов и др.

Преподаватели программы - сертифицированный медиатор, тренер по медиации, доцент кафедры психологии и социологии управления, к.соц.н. Я. Э. Меженин и сертифицированный медиатор, заведующий кафедрой трудового и предпринимательского права, к. ю. н. Н. И. Минкина.

Работа юриста связана с постоянным взаимодействием по поводу столкновения интересов различных субъектов. Знание технологии медиации позволит юристам глубоко прорабатывать и быстро разрешать многие конфликты в соответствии с интересами сторон, стать более востребованным среди клиентов, увеличить свой доход и статус.

Программа курсов включает следующие блоки:

Коммуникации (Техники установления контакта и активного слушания;  
Работа с открытой и скрытой информацией; Техники вербализации и работа с невербальной информацией; Переключатели эго-состояний. Практические приемы; Работа с эмоциональными состояниями, отработка агрессии;  
Конфликты: этапы, причины и разрешение; Особенности поведения в конфликте мужчин и женщин);

Переговоры (Индивидуальные и командные переговоры; Стадии и структура переговоров; Переговоры по линии ПИП; Переговорное поле и поле торга. Интегративные переговоры; Инструменты управления переговорами: регламент, повестка, ведение протокола и т.д.; Манипуляции в переговорах, как распознать и противодействовать);

Медиация (Стадии медиации, цели и задачи каждой стадии, коммуникативные и переговорные техники для каждой стадии; Вводное слово медиатора; Презентация сторон; Кокус (встреча с глазу на глаз с каждой стороной), структура кокуса, особенности проведения, результат кокуса; особенности проведения, выработка соглашения;

Соглашение сторон, обязательные вопросы; Выход из медиации, критерии прочности соглашения.

Обучение по стандартам M2B - это единое информационно-коммуникативное пространство, систематический обмен опытом и повышение квалификации на онлайн платформах (<http://m2bmediator.ru/o-nas/>).

Каждый день тренинга включает в себя небольшую теоретическую часть и практический игровой кейс, который реализуется участниками группы. Выполнение задания снимается на видео и затем разбирается и анализируется.

Цель обучения на курсе - доведение обучившихся медиаторов до получения реального заказа на проведение бизнес медиации и совместное проведение реальной медиации. Первая совместная медиация делается в паре с тренером. Таким образом, вновь обучившийся медиатор сможет принять участие в реальной бизнес-медиации и начать в дальнейшем самостоятельную карьеру.