



Taller de Mediación para Abogados

Organizado por el Centro de Arbitraje de México, la U.S. – Mexico Bar Association y el Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe

OBJETIVO DEL TALLER:

Dotar a los abogados de despacho y empresa de herramientas básicas en el manejo de conflictos a través de la mediación para la búsqueda de soluciones y formación del acuerdo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Aplicar a diferentes casos prácticos los conceptos fundamentales de la teoría del conflicto.
2. Desarrollar habilidades que le permitan manejar y solucionar conflictos.
3. Ser capaces de provocar la generación de soluciones a diferentes problemas utilizando la mediación.
4. Redactar acuerdos válidos y ejecutables.

HABILIDADES:

1. La capacidad de utilizar los conocimientos adquiridos para proponer alternativas jurídicas en la solución de conflictos.
2. Desarrollar las capacidades de escucha activa, parafraseo y herramientas del mediador que le permitan resolver conflictos.
3. La destreza de abrir los canales de comunicación que permiten encontrar los intereses objeto de un conflicto.
4. La capacidad de encontrar soluciones diferentes a un conflicto y tener la capacidad de proponer la vía idónea para resolverlo.
5. Desarrollar las habilidades del negociador eficiente.
6. Capacidad de redactar acuerdos que reflejen los resultados de la mediación y que cumplan con los requerimientos legales.

DIRIGIDO A:

Abogados de despacho y empresa que deseen aprender y practicar las técnicas básicas de mediación aplicables a casos comerciales. Cupo máximo: 20 alumnos.

PROFESORES / CONSULTORES:

Cecilia Azar M.
Rafael Lobo N.
Manuel Peláez
Doel Quiñones

9, 10 y 11 de septiembre de 2010
Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe
Ciudad de México

PROGRAMA

Día 1

Horario	Tema
16:00 – 16:30	Bienvenida Presentación de consultores y participantes Expectativas del taller
16:30 – 17:30	Presentación: La teoría del conflicto
17:30 – 18:00	Ejercicios con el grupo sobre el conflicto y actitudes frente a él. Test del Conflicto
18:00 – 18:15	Descanso
18:15 – 19:00	Presentación sobre los MASC Origen Distinción entre figuras de MASC Fundamento legal en México La mediación Los principios de la mediación <i>Status quo</i> de la mediación en México Las etapas de la mediación
19:00 – 20:00	Presentación sobre las habilidades del mediador Parfraseo Escucha activa <i>Rapport</i> Resumen Uso de lenguaje corporal Los mensajes yo
20:00 – 21:00	Dinámica sobre percepciones y escucha activa

Día 2

Horario	Tema
9:00 – 9:30	Retroalimentación del día anterior
9:30 – 10:30	Presentación sobre INTRODUCCION ¿Qué información proporcionar a las partes en la introducción a la mediación?
11:00 - 12:00	Ejercicio sobre introducción
12:00 – 14:00	La etapa del CUENTAME Dinámica sobre parafraseo Mensajes yo, Mensajes tu Escucha Activa
14:00 – 15:30	Comida “Mediation is Mediation or Is it:Lessons learned from International Mediation” Expositor: Wayne Fagan
15:30 – 16:30	Las posiciones y los intereses en la mediación ¿Cómo debe trabajar el mediador para detectar los intereses de las partes? El caso de la naranja
16:30 – 18:00	Las sesiones privadas en la mediación ¿Cómo plantearlas? ¿Cuándo hacerlas? ¿Cómo manejarlas?

Día 3

Horario	Tema
9:00 – 9:30	Retroalimentación sobre el día anterior
9:30 – 10:30	Presentación: LLUVIA DE IDEAS Y GENERACION DE OPCIONES ¿Cómo generar la lluvia de ideas? ¿Cómo invitar a las partes a la generación de opciones para solución? Habilidades para conducir el diálogo
10:30 – 11:00	Los momentos de impasse en la mediación ¿Qué es un impasse, cómo identificarlos? ¿Cómo tratarlos? ¿Qué hacer?
11:00 – 13:00	Desarrollo de un caso de mediación desde la etapa de introducción hasta la lluvia de ideas y generación de opciones por los participantes del taller con observación de los consultores
13:00 – 14:00	Retroalimentación
14:00 – 15:30	Comida
15:30 – 16:00	Ejercicio estilo ronda sobre impasse
16:00 – 17:00	EL ACUERDO Redacción y características Valor y naturaleza jurídica
17:00 – 19:00	Desarrollo de un caso de mediación desde introducción hasta redacción de acuerdos por los participantes del taller con observación de los consultores.
19:00	Cierre y entrega de constancias

Aspectos Generales

Cuota:

\$15,000.00 M.N. más IVA.

Miembros del Foro CAM de Jóvenes en Arbitraje*; alumnos, ex alumnos y académicos del ITESM: 20% de descuento.

Si cubre la totalidad de la cuota en o antes del 12 de agosto de 2010, recibirá un 10% de descuento.

*En tanto se hayan integrado al Foro CAM antes del 9 de agosto de 2010.

Incluye: material, recesos de café y té, comida, estacionamiento y constancia de participación.

Formas de pago:

- Depósito o transferencia electrónica en la cuenta de Centro de Arbitraje de México, S.A. de C.V.; No. de cuenta: 4904226, Clabe: 002180057549042267; Sucursal 575, en Banamex. En este caso, deberán enviar por fax al 9177-8199 o correo electrónico a camex@camex.com.mx y a jag@camex.com.mx copia de la ficha de depósito o confirmación de la transferencia.
- Cheque directamente en las oficinas del CAM.

Facturación: En caso de requerir factura, ésta deberá solicitarse dentro del mes en el que se haya efectuado el pago, proporcionando lo datos de facturación completos y correctos.

Cancelaciones: Deberán de solicitarse por escrito a más tardar el 19 de agosto de 2010. Después de esa fecha, no habrá reembolsos. En todo caso, se aceptan suplentes siempre y cuando asistan a todas las sesiones del Seminario, lo cual deberán de comunicar al CAM por escrito.

Informes e inscripciones:

- **Centro de Arbitraje de México (CAM)**, con domicilio en Av. Carlos Lazo No. 100, Edificio Aulas 1, Nivel 5, Col. Santa Fe, México, D.F. (dentro de las instalaciones del Tecnológico de Monterrey Campus Santa Fe). Tel. (55) 9177-8198; Fax. (55) 9177-8199; correo electrónico: camex@camex.com.mx o iag@camex.com.mx; o página de Internet: www.camex.com.mx