

23, 24, 26, 27 e 28  
de Novembro

Universidade Nova de  
Lisboa

## 2º Curso de Mediação Comercial & “Mediation advocacy” com 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 Suíças). Faz parte da direção de comissões ADR de organizações como a ABA (co-presidente da Comissão Internacional da Secção de Dispute Resolution), CPR (Europa), CI Arb (presidente da Subcomissão da Mediação e membro da Comissão de Normas Profissionais), CSMC / SKWM, CCI e GNII.



**Ana Maria Maia Gonçalves**, Jurista e Mediadora certificada pelo “International Mediation Institute” (IMI), pelo ADR Group e CPR Panelist. Ana é membro da Comissão Intern. da Secção de Dispute Resolution da ABA, e oradora regular em conferências internacionais (ERA European

Academy of Law, UIA, IMA) e em cursos universitários em Portugal e no estrangeiro. Fundadora da Convirgente e Presidente do Instituto de Certificação e Formação dos Mediadores Lusófonos (ICFML).



**Mariana França Gouveia**, Professora da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa (FDUNL) e Consultora jurídica da SRS Advogados. Vogal do Conselho do Centro de Arbitragem Comercial. Faz parte da direção do Laboratório RAL da FDUNL.

Integra ainda comissões de arbitragem e ADR de diversas organizações como CCI Portugal e Associação Portuguesa de Arbitragem (APA).



**Bernardo Reis, Advogado**. Faz parte da direção do Laboratório RAL da FDUNL e integra ainda comissões de arbitragem e ADR de diversas organizações como a IBA, LCIA/YAG, ICC/YAF e APA.

#### E com a colaboração de:

Margarida Costa Gomes (Anselmo Vaz, Afra & Associados), Maria José Tavares (SRS Advogados), Teresa Anselmo Vaz (Anselmo Vaz, Afra & Associados) e Teresa Morais Leitão (MORE).

### 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 e face ao sucesso do 1º curso realizado em 2011, o Laboratório RAL da FDUNL e a Convirgente apresentam o 2º Curso de Mediação Comercial e Mediation Advocacy, com a presença de 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 de Jeremy Lack e de Ana Gonçalves. 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, ter competências básicas de mediação 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

ANSELMO VAZ, AFRA & ASSOCIADOS  
SOCIEDADE DE ADVOGADOS, RL

**Miranda**  
Miranda Correia Amendoeira & Associados  
Sociedade de Advogados RL

**SRS**  
ADVOGADOS  
FOCUSMATTERS

## 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.
- 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 exequível 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 em vídeo de um “role-play”;
- Quadro legal da mediação em Portugal;
- Como redigir convenções de mediação e “multi step clauses” eficazes;
- Análise de regulamentos ADR do CCI e CAC/ACL.

## 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 23, 24, 26, 27 e 28 de Novembro de 2012, das 8h30 às 17h30.

## Idioma

Inglês e Português. Jeremy Lack dará as sessões em inglês, sempre acompanhado por Ana Maria Gonçalves. Os participantes poderão expressar-se em português sendo necessário um bom entendimento do inglês.

## Propina

**1100€ (mil e cem euros).**

## Avaliação

- Avaliação em vídeo: 28 de Novembro 2012.

## Candidaturas

Candidatura online em [www.fد.unl.pt](http://www.fد.unl.pt). No final da mesma será gerada uma referência multibanco para efetuar o pagamento da propina assim que lhe seja confirmada a aceitação da candidatura. O CV deve ser enviado para [pgmd@fd.unl.pt](mailto:pgmd@fd.unl.pt). Apresentação das candidaturas até 01/11. Inscrição e 1ª fase do pagamento: até 08/11.