



**Curso MEDIARE Empresarial para Lideranças Corporativas
Soft Skills para os Diálogos da Governança e para Tomadas de Decisão**

Datas	Dia da	Horário	Horário	Aula	Professor	Temas das Aulas	Síntese do Conteúdo a Ser Desenvolvido		
14/10/22	Sexta-Feira	08:30	09:30	Aula 01	Tania Almeida	Apresentações	Apresentação pessoal, da metodologia de aprendizagem, do material didático-pedagógico, encaminhado por e-mail - apostila e bibliografia temática; e daquele encaminhado por correio - livro Caixa de Ferramentas em Mediação – aportes práticos e teóricos e handout da apostila.		
		09:30	10:30	Aula 02	Tania Almeida	Contextualização do Sistema Multiportas de Resolução de Controvérsias no século XXI	A Mediação de Conflitos dentre a diversidade de métodos Extrajudiciais de Resolução de Conflitos, e suas especiais aplicabilidades.		
		10:30	11:00	Intervalo					
		11:00	12:30	Aula 03	Tania Almeida	O Processo de Mediação como Método Transdisciplinar	Princípios, base epistemológica e os atores da Mediação – mediadores, mediandos, especialistas técnicos e advogados;		
				Aula 04	Tania Almeida	O Diálogo como meio de entendimento	Norteadores para o diálogo produtivo que visa ao esclarecimento de pontos de vista e ao consenso;		
				Aula 05	Tania Almeida	Generalidades sobre a dinâmica dos conflitos	Construção e escalada – o papel da percepção e dos estilos pessoais de administração de diferenças; o manejo construtivo e o necessário mapeamento dos conflitos, visando traçar estratégias de atuação.		
		12:30	14:00	Almoço					
		14:00	15:30	Aula 06	Tania Almeida	A base Comunicacional da Mediação	O ato diuturno de comunicação com o outro, os norteadores que o tornam produtivo e condutas/eventos que se constituem em impasses à fluidez do diálogo e à negociação.		
				Aula 07	Tania Almeida	Exercício de consolidação de conhecimento (exercício em trio com terceiro observador)	Colocando em prática as ferramentas de comunicação nos diálogos do cotidiano.		
		15:30	16:00	Intervalo					
16:00	17:30	Aula 08	Tania Almeida	A base Negocial da Mediação e outras ferramentas	Ferramentas do Harvard Law School Negotiation Project e a Negociação baseada em interesses, seus benefícios e impactos no cotidiano e nas negociações.				
		Aula 09	Tania Almeida	Exercício de consolidação de conhecimento (exercício em trio com terceiro facilitador)	Colocando em prática as ferramentas de negociação nos diálogos do cotidiano.				



Datas	Dia da Semana	Horário Início	Horário Término	Aula	Professor	Temas das Aulas	Síntese do Conteúdo a Ser Desenvolvido	
28/10/22	Sexta-Feira	09:00	10:30	Aula 10	Tania Almeida	Consolidação de Conhecimentos	Comentários ao aprendizado compartilhado pelos relatores no último encontro	
				Aula 11	Tania Almeida	A Facilitação de Diálogos inspirada na Mediação (continuidade)	Retomando as ferramentas de comunicação e de negociação aprendidas no dia I de curso, consolidar o mapeamento do conflito do case que norteia o estudo do procedimento; identificar no Equilíbrio de Nash especial recurso para negociações em relações continuadas.	
		10:30	11:00	Intervalo				
		11:00	12:30	Aula 12	Tania Almeida	A Facilitação de Diálogos inspirada na Mediação (continuidade)	Ampliar o mapeamento do case oferecido com reuniões privadas e observar como a pauta de negociação também se amplia com o emprego desse recurso (exercício em trio com terceiro facilitador).	
		12:30	14:00	Almoço				
		14:00	15:30	Aula 13	Tania Almeida	A Facilitação de Diálogos inspirada na Mediação (continuidade)	A pauta de negociação ampliada viabiliza o trabalho com a geração de alternativas – Brainstorm, possibilitando a percepção de autoria de possíveis soluções de benefício mútuo (exercício em trio com terceiro facilitador).	
		15:30	16:00	Intervalo				
		16:00	17:30	Aula 14	Tania Almeida	A Facilitação de Diálogos inspirada na Mediação (continuidade)	Para que alternativas de benefício mútuo se transformem em opções de solução devem ser confrontadas com a realidade, resultando em consensos exequíveis que gerem compromisso e cumprimento, assim	



Datas	Dia da	Horário	Horário	Aula	Professor	Temas das Aulas	Síntese do Conteúdo a Ser Desenvolvido
11/11/22	Terça-Feira	09:00	10:30	Aula 15	Tania Almeida	Consolidação de Conhecimentos	Os aprendizados compartilhados em plenária pelos três facilitadores das dinâmicas anteriores receberão leitura teórica e identificação do impacto observado na prática quando de sua utilização.
		10:30	11:00	Intervalo			
		11:00	12:30	Aula 16	Tania Almeida	A Mediação de Conflitos no cenário empresarial/corporativo	Vídeo didático de uma mediação corporativa, acompanhado par e passo para análise e comentários; a pré-mediação no cenário empresarial.
		12:30	14:00	Almoço			
		14:00	15:30	Aula 17	Tania Almeida	A Mediação de Conflitos no cenário empresarial/corporativo	Especiais benefícios da Mediação no cenário empresarial/corporativo; dados estatísticos preliminares e comentários à leitura de Why Businesses Need Mediation.
		15:30	16:00	Intervalo			
		16:00	17:30	Aula 18	Tania Almeida	Investigação Apreciativa e Construção de Consenso	Investigação Apreciativa e Construção de Consenso (16h) – o olhar positivo para as competências da empresa e de seus stakeholders trazido pela Investigação Apreciativa e o distanciamento da votação proposto pela Construção de Consenso, base para reuniões com múltiplos atores e para tomadas de decisão colegiadas e por consenso.
12/11/22	Quarta-Feira	09:00	10:30	Aula 19	Tania Almeida	Consolidação Geral de Conhecimentos	aplicação do aprendizado pautado na Construção de Consenso em case com diferentes atores e distintos interesses, aparentemente inconciliáveis; reflexões e comentários sobre a dinâmica da Construção de Consenso com múltiplas partes e transposição para reuniões de equipe no ambiente corporativo – conselhos e boards da governança –, especialmente quando envolvem decisões colegiadas
		10:30	11:00	Intervalo			
		11:00	12:30	Aula 20	Tania Almeida	Tendências no mundo corporativo e aplicabilidade de habilidades socioemocionais	recapitulação do conteúdo do curso e antecipação de cenários e de impactos esperados para os próximos anos na cena corporativa – articulação com soft skills.
		12:30	13:00	Encerramento			