

NAZIV MODULA	DATUM ODRŽAVANJA	OPIS I SADRŽAJ TRENINGA
<p><b>Medijacija u svetu i rešavanje međunarodnih trgovinskih sporova</b></p>	<p><b>Četvrtak, 1. oktobar 2020.</b> (18.00-20.00)</p> <p><b>Ponedeljak, 2. novembar 2020.</b> (18.00-20.00)</p>	<p>Sistem medijacije u Italiji, Velikoj Britaniji i SAD; „Privatna, i „sudska“ medijacija u SAD; Medijacija u praksi UN-a i Svetske banke; Značaj Singapurske konvencije i UN modela zakona o međunarodnoj trgovinskog medijaciji za Srbiju; Kako postati „IMI“ sertifikovani medijator.</p>
<p><b>Napredne veštine pregovaranja i medijacije</b></p>	<p><b>Petak, 09. oktobar 2020.</b> (18.00-20.00)</p> <p><b>Četvrtak, 12. novembar 2020.</b> (18.00-20.00)</p>	<p>Napredne veštine komunikacije i upravljanja sukobima;; Napredne neuro-kognitivne tehnike pregovaranja; Kako pregovarati sa "iracionalnim" suparnikom – tehnika "ogledala", taktička empatija, kalibrirana pitanja, kako prepoznati laž, itd.</p>
<p><b>Medijacija putem interneta – "Web-conferencing" i "Online" medijacija</b></p>	<p><b>Ponedeljak, 5. oktobar 2020.</b> (18.00-20.00)</p> <p><b>Četvrtak, 22. oktobar 2020.</b> (18.00-20.00)</p>	<p>Upoznavanje sa online načinima komunikacije i web konferencinga; Da li je online medijacija (OM) budućnost; Priprema medijatora za OM; Da li je "Zoom" najbolja platforma za OM; Prednosti i mane OM; Tehnike i veštine medijatora u OM; Poverljivost i zaključenje sporazuma u OM.</p>
<p><b>Moć izvinjenja u rešavanju sporova</b></p>	<p><b>Ponedeljak, 30. novembar 2020.</b> (18.00-20.00)</p> <p><b>Četvrtak, 10. decembar 2020.</b> (18.00-20.00)</p>	<p>Značaj izvinjenja u rešavanju sporova; Vrste, značenja i motivacija za izvinjenje; Kako sastaviti i dati valjano izvinjenje; Advokati kao "savetnici" izvinjenja; Izvinjenje kao prvi (ili poslednji) korak ka sporazumu; Izvinjenje u medijaciji; Medijatori kao "fasilitatori" izvinjenja.</p>
<p><b>Saradnja medijatora i punomoćnika u medijaciji</b></p>	<p><b>Petak, 4. decembar 2020.</b> (18.00-20.00)</p> <p><b>Utorak, 15. decembar 2020.</b> (18.00-20.00)</p>	<p>Uloga i značaj punomoćnika (advokata) u medijaciji; Kako punomoćnika učiniti saradnikom a ne protivnikom; Uloga medijatora u pripremi punomoćnika za medijaciju; Saradnja medijatora i punomoćnika kroz faze medijacije; Uloga punomoćnika u zaključenju sporazuma.</p>