

PÓS-GRADUAÇÃO

Pós 12 Meses

MEDIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

COORDENAÇÃO:

WENDELL LOPES BARBOSA DE SOUZA

Mestre e Doutor em Direito

DAMÁSIO

SOBRE © CURSO

Formação de Profissional diferenciado no mercado que assuma a complexa e tormentosa tarefa de mediação e solução de conflitos interpessoais ou entre empresas. Portador de instrumental que vai muito além da técnica, conquistando habilidades extras que lhe permita gerenciar os conflitos que surgem no empreendimento em que está inserido. Formação de excelente comunicador e estrategista na busca por alternativas que reduzam os prejuízos inerentes aos litígios e otimizem os ganhos dos envolvidos nas crises, gerando o bem-estar comum e o alcance de maior e melhor produtividade das pessoas e das empresas. Conte com nossa de experiência para sua melhor formação na Mediação e Gestão de Conflitos!!!



DIFERENCIAIS



Excelência Acadêmica

Tenha aulas com os maiores expoentes da sua área de especialização e esteja em contato direto com os temas mais atuais e relevantes para sua formação.



Metodologia de Ensino Aplicada

Especialize-se a partir de metodologias práticas aplicadas à realidade da sua atuação com o apoio de materiais didáticos consolidados e acervo online (EBSCO).



Flexibilidade de Horários

Encontre os horários e formatos ideais para seu aprendizado contando com o suporte de videoaulas e conteúdos aprofundados durante todo o curso.



Estímulo a Atividade e Resoluções

Tenha acesso a questões de feedback automático criadas especialmente para fixação do conteúdo e aprofundamento nas disciplinas.



Espaços de Integração e Esclarecimento

Estimule a interação com colegas e profissionais participando de fóruns de debate e tenha acesso completo à ferramentas de esclarecimento de dúvidas no Ambiente Virtual de Aprendizagem.

INFORMAÇÕES E CARGA-HORÁRIA

Carga-horária Total do Curso: 360h a 390h*

Início da Turma: Início imediato (sujeito a quórum mínimo de alunos)

Trilha de Estudos e Ambientação: conteúdo bônus disponibilizado assim que a matrícula é efetivada.

Início das Aulas: de acordo com o calendário disponibilizado em Trilha de Estudos e Ambientação.

Conteúdo Atualizado: Conteúdo Atualizado: Aulas especialmente produzidas para o curso e analisadas periodicamente pela Coordenação.

Portal do aluno: Acesse ensino.damasio.com.br. Caso seja seu primeiro acesso, confira no seu e-mail as informações de login e senha (verifique, também, sua caixa de spam).

(*) 390h para o aluno que optar pela realização da disciplina Trabalho de Conclusão de Curso

CORPO DOCENTE

Wendell Lopes Barbosa de Souza

Adolfo Braga

Alessandra Fachada Bonilha

Analice Arruda de Carvalho

Analice de Sousa Arruda Vinhal

Aristóteles Alencar

Ana Lucia Prado Catão

Cinthia Maria Zaccariotto Ferreira

Egberto de Almeida Penido

Fernanda Tartuce

Juliana Polloni

Leone Pereira da Silva Junior

Lila Maria Spadoni

Guilherme Bertipaglia

Maria Lumena Sampaio

Mônica Tucunduva

Nauraína da Rocha Martins

Newton Teixeira Carvalho

Paulo Furtado

Rita de Cássia Godoy Silva Cavalcanti

Vanessa Toledo

(*) Corpo Docente sujeito à alteração

DISCIPLINAS E TEMAS

✓ **Mediação de Conflitos** **70 HORAS**

1) Judicialização e Mediação no Brasil. A Normatização brasileira da Mediação. Breves notícias sobre os meios extrajudiciais norte-americanos de solução de disputas. A super influência do “método de negociação baseada em princípios”, do best-seller “COMO CHEGAR AO SIM – como negociar acordos sem fazer concessões”, de Fischer, Ury e Patton (Rio de Janeiro: Sextante, 2018). Iniciando na Mediação Familiar (1ª parte). 2) Mediação Extrajudicial e Judicial. Princípios da Mediação na Lei 13.140/15 e no CPC/15. A Tecnologia na Mediação on line. “Os negociadores são, antes de tudo, pessoas” (Fischer, Ury e Patton, op. cit.), continuando na Mediação Familiar (2ª parte).3) O prejuízo de “negociar posições” (Fischer, Ury e Patton, op. cit.) na Mediação Empresarial, Tributária e Trabalhista.4) “Quando há muitas partes envolvidas, a negociação de posições é ainda pior” (Fischer, Ury e Patton, op. cit.) – cuidados na Mediação Condominial, Comunitária, Acadêmica, Esportiva e Ambiental. 5) “Crie opções com possibilidade de ganhos mútuos” (Fischer, Ury e Patton, op. cit.) na Mediação envolvendo as Relações de Consumo e na Saúde Suplementar. 6) “Separe as pessoas do problema” (Fischer, Ury e Patton, op. cit.) – Mediação na Justiça Penal Negocial e na Ação de Improbidade Administrativa.7) “Concentre-se nos interesses, não nas posições” (Fischer, Ury e Patton, op. cit.) quando se tratar de Mediação nas Políticas Públicas e Diplomacia Internacional.

✓ **O Mediador e o Processo de Mediação** **70 HORAS**

O Mediador. Capacitação Técnica e Remuneração do Mediador. Imparcialidade do Mediador. Ferramentas na Mediação. Mediação Conjunta. Etapas do Processo de Mediação. Abertura, abordagem do conflito, busca por alternativas, formulação de propostas, formação do consenso, formalização do acordo. Técnicas de redação e exequibilidade do acordo. Múltiplas pessoas envolvidas no conflito e a atuação do Mediador. Atuação do Mediador na hipótese de não obtenção do consenso e o prosseguimento da situação de crise instalada.

(*)Temas sujeitos à alteração.

DISCIPLINAS E TEMAS

✓ **Negociação e Comunicação**

70 HORAS

Técnicas Negociais. A definição do problema. A barganha. A ancoragem. A BATNA. O rapport. Brainstorming. Concentração nos interesses, não nas posições. Critérios objetivos. Formas de Comunicação - CNV. Escuta Ativa. Gesticulação. Respiração. Emoções. Equidistância. Abordagem do conflito objetivamente considerado com foco na solução. Separação das pessoas em litígio do litígio propriamente dito, respeitando a história e a relevância do problema para aquele indivíduo. Não emissão de opiniões e juízos de valor. Percepção, gentileza, empatia e consideração, buscando possível solução e superação do conflito. Negociando com pessoas intransigentes e/ou em situação de superioridade.

✓ **Gestão de Litígios para Bons Resultados**

70 HORAS

Negociador também reconhecido como pessoa. Postura isenta e cordial do gestor da situação de litígio, visando a obtenção do elemento essencial para a sua solução: a confiança das pessoas envolvidas no conflito. Criatividade na gestão do conflito, com busca de alternativas viáveis e interessantes. Afastamento de preconceções quanto aos fatos e às pessoas. Construção de um diagnóstico cauteloso da situação, por meio da dialética. Enfrentamento do problema, não das pessoas. Exposição dos fatores que implicam prejuízos na continuidade do litígio e dos benefícios possíveis na solução vislumbrada. Substituição da ideia de perda recíproca no conflito pelo ganho mútuo no acordo. Crises reconhecidas e encaradas como oportunidades para melhores resultados futuros para os indivíduos, famílias, empresas e sociedade como um todo, com crescimento geral.

(*)Temas sujeitos à alteração.

DISCIPLINAS E TEMAS

✓ **MARKETING JURÍDICO DIGITAL**
40 HORAS

Marketing Jurídico: compreendendo conceitos e fortalecendo a sua marca; Marketing Jurídico em conformidade com as normas da OAB; Planejamento e Gestão de Marketing; Marketing de Conteúdo; Marketing e Redes Sociais.

TEORIA GERAL DO DIREITO
40 HORAS

Conceitos iniciais de Direito; Ciência do Direito e Teorias do Pensamento Jurídico; Teoria da Norma Jurídica; Teorias da Interpretação do Direito; Teorias da Justiça

✓ **TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**
30 HORAS -Opcional

Período de contratação no último módulo do curso será encaminhado por e-mail informações para a contratação, a disciplina inclui projeto e orientação de TCC, Versões Parciais e Versão final.



REQUISITOS DE INGRESSO

O aluno deve ter colado grau antes do início da turma, e deverá apresentar os seguintes documentos:

1	RG, CNH ou Carteira da OAB
2	CPF
3	Certidão de Nascimento ou Casamento
4	Diploma de graduação (frente e verso) ou certificado de conclusão de curso com data de colação de grau**
5	Comprovante de residência

(*) A Carteira da OAB é aceita em substituição à do RG. A CNH não é permitida em virtude da falta de dados necessários.

(**) O Certificado de conclusão de curso com data de colação de grau é aceito apenas para fins de matrícula, sendo indispensável o Diploma de Graduação para certificação.

O aluno deverá realizar o envio (upload) dos documentos diretamente na plataforma, de forma individual, por tipo de documento, em qualidade legível para análise.

A não entrega dos documentos, no prazo de até 30 dias corridos da data de realização da matrícula, acarretará o bloqueio do acesso até a sua regularização.



CERTIFICAÇÃO

- Certificação: Somente após a visualização de 100% das aulas, que devem ser marcadas como assistidas pelo próprio aluno(a), no canto direito do vídeo. A emissão do certificado deverá ser feita durante o período de acesso ao curso, pelo aluno regularmente matriculado.
- Realização obrigatória das atividades.
- Regular inscrição no curso, com a correta inserção dos dados cadastrais, uma vez que o certificado será emitido com os dados constantes no sistema acadêmico.
- Certificado emitido na forma eletrônica, diretamente pelo Ambiente Virtual do Aluno, durante o período de acesso do curso (após expirado o acesso, não haverá expedição de certificado).
- Disponibilizado imediatamente após a conclusão do curso.
- Certificado de Conclusão expedido pela Faculdade Damásio Educacional*, por força da Portaria MEC n. 918, de 15/08/2017; Resolução nº 01/06/2018, da Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação;
- O período de integralização é de 24 (vinte e quatro) meses a partir da data de início da turma, de acordo com o Manual do Aluno.





DAMÁSIO

damasio.com.br