
Merlijn

TRAINING & ADVIES

SPECIALISATIEOPLEIDING ZAKELIJKE MEDIATION

Dealmaking



GROEI



Specialisatieopleiding Zakelijke mediation

Doelgroep

De belangstelling voor mediation bij zakelijke geschillen neemt toe.

Deze specialisatie training is bedoeld voor (MFN/ADR register) mediators, advocaten, accountants en andere professionele adviseurs die regelmatig in aanraking komen met complexe onderhandelingen en/of conflicten, waarbij meerdere partijen en stakeholders als een OR, aandeelhouders of vakbonden zijn betrokken. Ook – aangewezen – experts kunnen een (actieve) rol spelen.

Van de deelnemers wordt verwacht dat zij bekend zijn met (de fasering van) het mediation proces en de algemene mediation vaardigheden en dat zij de grondbeginselen van het onderhandelen kennen.

Actuele ontwikkelingen

Tijdens de eerste [Global Pound Conference](#) in Singapore in maart 2016 is voor het eerst gesproken over “appropriate” (passende) geschilbeslechting in plaats van over “alternative” geschilbeslechting. Deze verschuiving is de sleutel voor de mediator naar een toepassing van die (geschil oplossende) methode die het best aansluit bij de behoeften van partijen.

Ook bij diverse rechtbanken wordt op dit moment onderzocht om businessmediation een grotere rol te geven. Klik [HIER](#) voor het bekijken van de sheets van de presentatie op 4 november 2014 voor de Rechtbank Midden Brabant.

Doel van de training

Deze training is meer dan een specialisatietraining mediation. De actieve rol van adviseurs, advocaten en achterbannen verrijken enerzijds het proces en compliceren tegelijkertijd de regievoering van de mediator en stellen extra eisen aan de mediator.

De onderhandelingsdeskundigheid van de mediator ten behoeve van alle partijen is na deze training vergroot. Als mediator kunt u zich vrijer bewegen tussen de verschillende mediationstijlen.

In deze specialisatieopleiding leert u

- als mediator (en dus neutrale derde) partijen op procesniveau te begeleiden naar een “onderhandeld resultaat”, zonder daarbij zelf materiedeskundige te (hoeven) zijn
- verschillende mediation stijlen en conflictoplossingsmethoden te beheersen en toe te passen, zoals pendelbemiddeling en dealmediation
- om te gaan met adviseurs en deze versterkend in te zetten in het onderhandelingsproces



Voorbereiding en aanpak van de training

Ter voorbereiding voor de training krijgen de deelnemers een voorbereidingsformulier toegestuurd. De deelnemers dienen deze te hebben ingevuld uiterlijk 2 weken voor aanvang van de training ter behandeling in de groep. Deelnemers ontvangen tijdens de training achtergrond materiaal.

De trainingsdagen zijn zo opgebouwd dat theorie en oefening elkaar steeds afwisselen. Daardoor is de leerstof praktijkgericht; u kunt met het geleerde direct in uw eigen praktijk aan de slag. Er wordt gericht feedback gegeven door de trainer(s) en door de deelnemers aan elkaar.

De deelnemers krijgen in telkens verschillende rollen de gelegenheid hun individuele leerdoelen te bereiken.

Trainers en kosten

Voor nadere informatie over de trainers en de kosten verwijzen wij u naar onze website: www.merlijngroep.nl

Permanente Educatie MfN

Deze training levert u de volgende PE punten op:
12 PE, categorie 1a

Mediatorsfederatie
Nederland

Open inschrijving: duur van de training

De training duurt twee dagen (zie hierachter het trainingsprogramma) Voor actuele data verwijzen wij u naar onze website: www.merlijngroep.nl.

Locaties open trainingen

Voor nadere informatie over de locaties verwijzen wij u naar onze website: www.merlijngroep.nl .

Maximum aantal deelnemers

Aan de training kunnen minimaal 4, maximaal 16 mensen deelnemen.

Incompany-training

Bij een incompany-training wordt na overleg over de specifieke wensen van uw organisatie een offerte aangeboden.



PROGRAMMA TRAINING¹ ZAKELIJKE MEDIATION & Dealmaking

Dag 1

Ochtendprogramma

09.30 - 10.00	ontvangst met thee / koffie
10.00 - 10.30	welkom / kennismaking / bespreking programma / inventariseren wensen / doelstelling training
10.30 - 11.00	inleiding: de verschillen en overeenkomsten tussen mediation, pendelbemiddeling en dealmaking
11.00 - 11.15	PAUZE
11.15 - 12.30	film met nabespreking
12.30 - 13.15	LUNCH

Middagprogramma

13.15 - 15.00	onderhandelen en eigen onderhandelingsstijl(en)
15.00 – 15.15	PAUZE
15.15 – 16.30	rollenspel met nabespreking
16.30 - 16.45	dilemma's, valkuilen en nachtmerries
16.45 - 17.00	afronding en evaluatie dag 1
17.00	Merlijn Borrel

¹ ¹ Op basis van de ervaring en de wensen van de deelnemers kan het programma worden aangepast.



Dag 2

Ochtendprogramma

09.30 - 10.30	theorie
10.30 – 11.00	Uw eigen checklist
11.00 – 11.15	PAUZE
11.15 – 12.30	rollenspel met nabespreking
12.30 - 13.15	LUNCH

Middagprogramma

13.15 - 13.45	Mediationstijlen: wat is uw voorkeur? Welk effect heeft elke stijl bij zakelijke mediations?
13.45 - 15.00	Rollenspel met nabespreking
15.00 - 15.15	PAUZE
15.45 - 16.45	afronding rollenspel met nabespreking
16.45 - 17.00	afronding en evaluatie dag 2 en training uitreiking deelnemingscertificaten
17.00	Merlijn borrel