



Taller de Técnicas de Negociación, Mediación y Métodos Alternativos de Solución de Conflictos (MASC)

El precio del taller es de \$22,000 + impuestos.

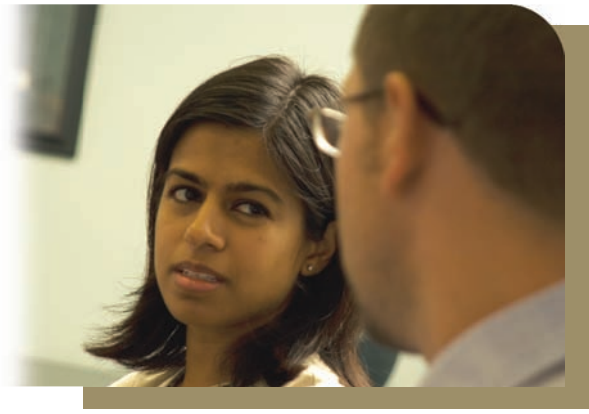
Ciudad de México noviembre 11-14

Presentado por Stitt Feld Handy Group y la Escuela de Leyes de la Universidad de Notre Dame.

Nuestro programa de MASC es acreditado por la Asociación de Derecho de Inglaterra y la Asociación de Derecho de Ontario, Canadá.



Obtenga un Certificado de la Escuela de Leyes de Notre Dame (EE.UU.) al completar el programa de cuatro días.



QUIÉNES SOMOS

Stitt Feld Handy Group es una firma de consultoría especializada en la Resolución Alternativa de Conflictos que brinda, a nivel mundial, capacitación y entrenamiento en áreas de solución alternativa de disputas y desarrollo profesional personalizado.

Los miembros de Stitt Feld Handy somos profesionales experimentados en mediación, arbitraje, negociación, así como en la importación de cursos y talleres en resolución alternativa de conflictos. A lo largo de nuestra trayectoria hemos tenido la oportunidad de capacitar a más de 20,000 personas en Norteamérica, el Caribe, Europa, África, Asia y Australia.

Nuestros servicios están dirigidos a clientes tanto en el sector público como privado con quienes trabajamos estrechamente en la elaboración de planes de estudios A LA MEDIDA a fin de cubrir sus necesidades particulares y así poder cumplir objetivos concretos. Entre los programas que ofrecemos en materia de desarrollo profesional personalizado se encuentran negociación, mediación y manejo de situaciones con gente difícil o conflictiva.

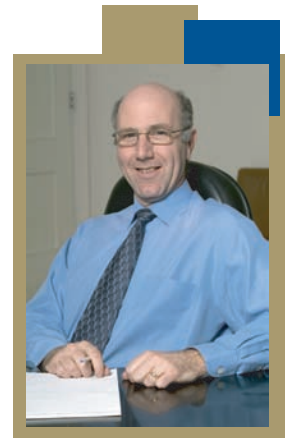
También impartimos talleres en formato intensivo, como el denominado Métodos Alternos de Resolución de Conflictos (MASC) con duración de cuatro días, que aborda específicamente los temas de negociación, mediación y resolución de disputas. Este taller es un proceso interactivo en el que se emplean técnicas de participación para los asistentes, permitiéndoles aprender practicando, y no solo escuchando conferencias; lo que les permite desarrollar en forma amena y ágil las habilidades y confianza necesarias para Lograr el Éxito.

Como nuestros cursos y talleres cubren los más altos estándares de calidad académica, se encuentran avalados por algunas de las universidades de mayor prestigio internacional; por ello, una vez cubierto satisfactoriamente el plan de estudios, los participantes se hacen acreedores a un Reconocimiento otorgado por la Facultad de Derecho de la Universidad de Winsor (Canadá) o la Escuela de Derecho de la Universidad de Notre Dame (EUA).

ORADOR INVITADO (TRADUCCIÓN SIMULTANEA DURANTE LAS PRESENTACIONES)

Allan J. Stitt es uno de los especialistas más prestigiados en Canadá en temas de solución alternativa de conflictos, negociación, mediación y arbitraje. Es profesor adjunto en la Facultad de Derecho de la Universidad de Toronto; miembro de la Academia Internacional de Mediación y ha impartido seminarios sobre solución alternativa de conflictos y negociación en Canadá, Estados Unidos, Europa, Asia, Sudamérica, África y Australia.

Es autor de libros Solución Alternativa de Conflictos para Empresas y Organizaciones; Mediación en controversias comerciales y Mediación: Una Guía Práctica. Es fundador y presidente de Stitt Feld Handy Group y ADR Chambers. De igual manera es presidente del Centro de Solución de Conflictos Deportivos del Canadá, miembro del Comité Consultivo sobre Controversias Comerciales Privadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLACAN) y del International Mediation Institute (IMI) Independent Standards Commission.



Allan J. Stitt es mediador y árbitro certificado; obtuvo el grado de Maestro en Derecho por la Universidad de Harvard en donde estudió negociación y solución alternativa de conflictos con los profesores Roger Fisher, Frank Sander y Bruce Patton, considerados como algunos de los académicos más brillantes en esas materias a nivel mundial. Allan J. Stitt ha vuelto en diversas ocasiones a la Universidad de Harvard como profesor asistente del Profesor Roger Fisher. También es editor en jefe del Manual Práctico CCH ADR.

OTROS INSTRUCTORES

Guillermo Cruz Rico es el primer asesor legal extranjero para México (FLC) autorizado por The Law Society of Upper Canada. Es Licenciado en Derecho y Maestro en Política Criminal por la Universidad Nacional Autónoma de México y Especialista en Seguridad Pública por el Instituto Nacional de Ciencias Penales. Durante su trayectoria profesional se ha especializado en temas de derecho penal, seguridad pública, derecho constitucional y derechos humanos además de peticiones ante la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, con sede en Washington, D.C. También ha sido profesor en las materias de derecho penal y derecho administrativo en Universidades en el Distrito Federal y Estado de México.

Alexandra Alvarado-Bowen es mediadora, instructora y consultora en temas de solución alternativa de conflictos y negociación. Es Licenciada en Derecho por la Universidad Católica de Guayaquil y Maestra en Derecho con Especialidad en Solución Alternativa de Conflictos por la Escuela de Derecho Osgoode Hall de la Universidad de York. En 2004 fue nombrada como "Miembro Hoellering" del año por la Asociación Americana de Arbitraje. Actualmente se desempeña como Oficial de Resolución de Apelaciones del Tribunal de Beneficios Sociales en Toronto, Canadá, en donde tiene bajo su responsabilidad procedimientos cuya complejidad requieren una gran experiencia y entrenamiento para su desahogo. También es facilitador asociado y mediador voluntario para Servicios de Mediación de Conflictos de Downsview, Canadá.

CAPACITACIÓN

La experiencia nos ha enseñado que la mejor manera para que una persona adquiera y desarrolle las habilidades adecuadas en negociación, mediación y comunicación, es a través de situaciones prácticas con ejercicios interactivos, y no únicamente como oyente o espectador.

Nuestro taller en MÉXICO, al mismo tiempo que comprende exposiciones dictadas por nuestros especialistas, demostraciones y proyección de videos, también incluye el análisis de casos reales en los que la discusión y reflexión son indispensables, así como una participación activa en ejercicios y dinámicas grupales. Por ello, los asistentes, bajo la guía de nuestros reconocidos instructores, tienen la oportunidad de adquirir herramientas estratégicas y prácticas que pueden ser inmediatamente aplicables a casos concretos

En virtud de que nuestro taller cumple los más altos estándares de calidad, ha sido reconocido por algunas de las Universidades de mayor prestigio a nivel internacional; es así que una vez concluido el programa, cada participante obtiene una carpeta de materiales de referencia, un Certificado expedido por la Escuela de Derecho de la Universidad de Notre Dame (Indiana, Estados Unidos de América) y un cúmulo de nuevas habilidades.



QUÉ SON LOS MASC?

Los MASC (Métodos Alternativos de Solución de Conflictos) proporcionan herramientas prácticas e innovadoras para resolver disputas. Dondequiera que la gente se relaciona - centro de trabajo, familia, escuela, comunidad - los MASC han demostrado su efectividad. Dos de los principales MASC son la negociación basada en principios y la mediación basada en intereses.

Negociación basada en Principios

Los seres humanos negociamos todos los días, ya sea en el hogar, el trabajo o con motivo de cualquier otra actividad; sin embargo, muy pocos negociamos en la manera como nos gustaría. Por eso, la Negociación basada en Principios, desarrollada en la Universidad de Harvard, es una técnica que permite al individuo ver más allá de las posiciones a fin de identificar los verdaderos intereses subyacentes y tratar de encontrar una solución duradera y adecuada para sí mismo y mantenga las relaciones con sus familiares, compañeros de trabajo, clientes, socios, etc.

Mediación

La mediación basada en intereses o negociación facilitada, se apoya en la teoría de la Negociación basada en Principios. La mediación se enfoca en intereses y cuenta con un mediador que asiste a las partes en disputa para negociar. Esta técnica, además de ser una vía adecuada de solución de conflictos también puede ayudar a las partes a restablecer la confianza y el respeto entre ellos, y a prevenir daños innecesarios en la relación. La mediación puede ahorrar tiempo y reducir los costos financieros y emocionales que implican resolver una disputa bajo los esquemas tradicionales tales como litigio, arbitraje, etc.

"Más de veinte miembros del personal del Hospital Beaumont completaron el taller de Métodos Alternos de Solución de Conflictos (MASC), incluyendo a representantes de la gerencia y del sindicato. El mayor beneficio para nuestra organización fue que se elevó el nivel de confianza del personal en sus destrezas de negociación y métodos de resolución colectiva de conflictos."

Ann Quinn, Hospital de Beaumont, Dublín, Irlanda

QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

Los cursos de Métodos Alternos de Resolución de Conflictos (MASC) están dirigidos a toda aquella persona que puede enfrentar situaciones reales de conflicto y requiere de herramientas y técnicas que le permitan solucionarlas adecuadamente: gerentes, profesionales de recursos humanos, servidores públicos, personas de negocios, asesores, líderes de grupos y organizaciones no gubernamentales, educadores, profesionales de la medicina, abogados, contadores, representantes de empresarios y sindicatos, encargados en la resolución quejas o asuntos laborales, aspirantes a mediadores profesionales, etc.

Por favor visite nuestra página de Experiencias de Nuestros Participantes para leer sobre cómo nuestra intervención ha beneficiado a algunos de nuestros clientes.

"Este ha sido uno de los seminarios más profesionalmente realizados en términos de contenido, presentación y utilidad en la aplicación de los conceptos en situaciones profesionales y cotidianas. Fue muy fácil estar permanentemente conectada en el taller durante los 4 días enteros."

**Pamela Green, Corporación Eaton
Fletcher, NC, Estados Unidos**

TALLER DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS

Durante los cuatro días de duración del Taller MASC, usted conocerá las técnicas de Negociación basada en Principios desarrollada en Harvard, al igual que podrá desarrollar habilidades para fungir como mediador en la solución de conflictos de terceros y así lograr resolver disputas con eficacia y seguridad. Este taller le dará los instrumentos necesarios para manejar los conflictos constructivamente tanto en el trabajo como en la casa.

Al concluir el taller usted habrá obtenido las herramientas necesarias para:

- identificar y aplicar soluciones prácticas a problemas concretos;
- tratar con gente susceptible sin crear confrontación;
- resolver conflictos sin lesionar relaciones personales o de negocios;
- negociar en situaciones complejas;
- fungir como mediador en disputas entre terceros.

Al finalizar el taller, usted recibirá un certificado de la Universidad de Notre Dame, Facultad de Derecho.

A continuación usted encontrará un programa de estudios que describe la estructura del taller y plantea algunas de las preguntas que serán contestadas durante el mismo. Todos los estudios de los casos y las simulaciones se realizan en un entorno privado.

PROGRAMA DE ESTUDIOS:

DÍA 1

- Presentación y análisis de dos casos prácticos

Cuál es la causa de los conflictos?

Cuáles son sus tendencias de negociación?

Cómo evitar los obstáculos en una negociación?

Qué estilo de negociación es más adecuado: competitivo o cooperativo?

Cómo se pueden evitar presunciones que ponen en riesgo la negociación?



DÍA 2

- Exposición
- Presentación y análisis de dos casos prácticos

Cuáles son los 7 Elementos de la Negociación basada en Principios?

Cómo enfrentar a personas o situaciones difíciles?

Cómo ser creativo para conseguir mejores resultados?

Qué conducirse en la negociación?

Cuándo vale la pena aceptar y cuándo retirarse de la negociación?

"Fue una experiencia de aprendizaje interactiva y divertida. Es absolutamente esencial para cualquier persona que ejerza roles de administración o de gerencia. ¡Yo no le cambiaría nada! Los instructores fueron muy eficientes."

Danielle Germansky, Scotiabank, Toronto,

DÍA 3

- Presentación y análisis de dos casos prácticos
- Demostración de la mediación

Cómo prepararse para una negociación?

Cómo enfrentar emociones fuertes en una negociación?

Cómo ser más persuasivo?

Cómo conseguir ser oído en la negociación?

Cómo conducirse frente a varias personas en la mesa de negociación?

DÍA 4

- 1 conferencia
- Presentación y análisis de tres casos prácticos

Cómo identificar los intereses subyacentes de la gente?

Cómo mediar para resolver disputas?

Cómo resolver conflictos en el centro de trabajo?

Cómo impedir que un proceso de mediación se salgan de control?

También cada participante recibirá un ejemplar del Best Seller Internacional "Sí, de Acuerdo", escrito por los Profesores de Harvard Roger Fisher, Guillermo Ury y Bruce Patton; así como un ejemplar del libro "Mediando Disputas Comerciales", escrito por Allan Stitt, especialista reconocido Internacionalmente en temas de mediación, negociación y solución alternativa de conflictos.

PRECIO, FECHA Y LUGAR

Ciudad de México noviembre 11-14

El precio del taller es de \$22,000 + impuestos.

Para registrarse, por favor llene el folleto adjunto, llame a nuestras oficinas o visítenos en www.resoluciondeconflictos.com.mx

Descuentos

En caso de registro de 5 o más participantes miembros de La misma organización, aplica un 20% de descuento.

Cancelaciones

En caso de cancelación antes de dos semanas previas a la fecha de inicio del programa, se aplicará una penalidad equivalente al 50% del valor de la inscripción por concepto de gastos de administración.

En caso de cancelación dentro de las dos semanas previas a la fecha del inicio del programa se aplicará una penalidad equivalente al 100% del valor de la inscripción por concepto de gastos de administración.

En caso de que el participante no pueda asistir, se permite la presencia de un participante sustituto.



Contáctenos

Stitt Feld Handy Group

Dirección: Río Lerma 4-102, Col. Cuauhtemoc,
Mexico, D.F. C.P. 06500

Telefonos

En la Ciudad de Mexico

5351-8271

5566-8177

Interior de la Republica Mexicana anteponer Lada
Nacional

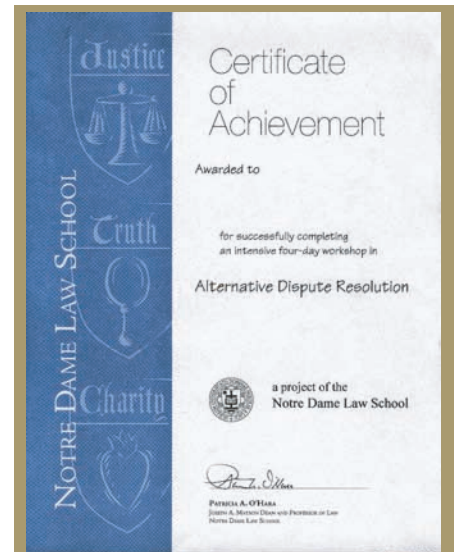
(0155)

Código internacional

(01152-55)

Fax: 5591-0838

E-mail: contact@adr.ca



Obtenga un Certificado de la Escuela de Leyes de Notre Dame (EE.UU.) al completar el programa de cuatro días.

Nuestro programa de MASC es acreditado por la Asociación de Derecho de Inglaterra y la Asociación de Derecho de Ontario, Canadá.

"El curso fue muy bien concebido y ejecutado. Las conferencias fueron excelentes. Los casos prácticos y las discusiones con los instructores fueron muy útiles para clarificar conceptos y problemas que pudieran surgir en verdaderas situaciones de mediación. Los instructores fueron muy competentes y claros en las discusiones de grupo y compartiendo sus experiencias."

Frederico José Straube, Câmara de Comércio Brasil-Canadá, São Paulo, Brasil

