



DISPUTE MANAGEMENT



DIMA TRAINING

Balmes, 191 · 08006 Barcelona (España)

Tel. +34 93 451 33 15

Web: [www.disputemanagement.es](http://www.disputemanagement.es)

Web: [www.dimatraining.org](http://www.dimatraining.org)

**DIMA Training®** es la marca registrada por Dispute Management para la formación en mediación y negociación.

## OBJETIVOS DE LOS CURSOS:

### Conceptuales

- Conocer las **ventajas de la Mediación** y las diferencias entre los distintos sistemas de resolución de conflictos
- Familiarizarse con las **Buenas Prácticas** y Estándares Profesionales
- Explorar los intereses e identificar los **aspectos psicológicos** del conflicto.
- Conocer las **técnicas y herramientas** de Mediación y Negociación

### Habilidades

- **Saber explicar** las características más importantes de la Mediación.
- Saber **dirigir un proceso** de Mediación con éxito
- Saber **crear un entorno** adecuado
- **Usar las técnicas** de Mediación y Negociación aprendidas
- Saber **gestionar el proceso administrativo** de una Mediación

### Valores / Actitudes

- Disponer de una **visión crítica** y **global** del conjunto de la materia
- **Acompañar, asesorar y velar** por el buen funcionamiento de cualquier proceso de Mediación

PORTAL Moodle del CURSO



PLATAFORMA de VIDEO

La formación se desarrolla en un doble entorno. Por una parte la plataforma de formación online *Moodle* y por otra, una Plataforma de Vídeo propia para la visualización de los Juegos de Simulación (*Role Plays*).

Los Juegos de Simulación y otros ejercicios del proceso de Mediación se analizan detalladamente mediante las visualizaciones asistidas por los tutores. Dichos tutores están coordinados entre sí y acompañan y guían al participante en todas las actividades.

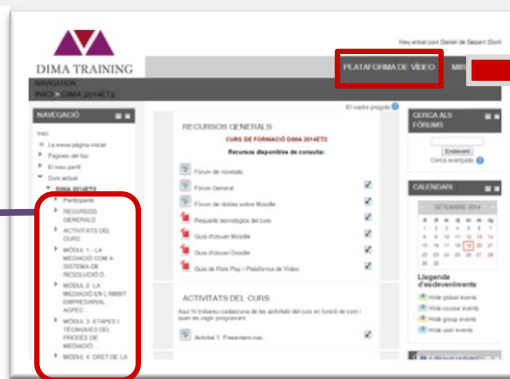
**Durante los cursos se realizan sesiones presenciales voluntarias para ampliar y afianzar los conocimientos adquiridos.**

La formación DIMA Training® está destinada a personas interesadas en formarse como mediadoras, así como aquéllas que en su día a día se enfrentan a conflictos empresariales y buscan una manera más eficiente de resolverlos.

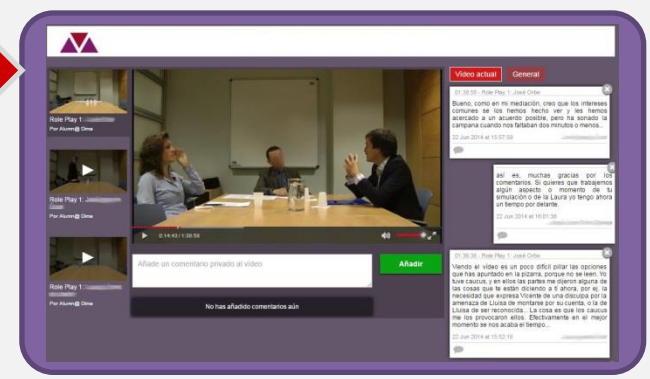
Los cursos los impartimos en colaboración con el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid-MedialCAM y la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Barcelona – Consulado de Mar.



Parte teórica - TEMAS



PORTAL Moodle del CURSO



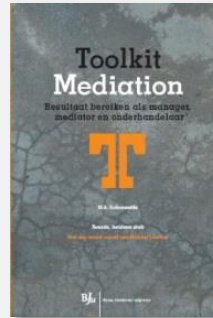
PLATAFORMA de VÍDEO

Se fundamenta en:

- 1. Materiales exclusivos**
- 2. Tutores Coordinados**
- 3. Ejercicios y Actividades**
- 4. Juegos de Simulación**

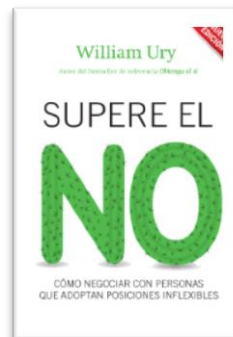
## 1. Materiales exclusivos\*

Formación teórica a través de temarios integrados entre sí, que facilitan el análisis y comprensión de las herramientas de la Mediación Empresarial.



### \*Materiales exclusivos:

- © Manon Schonewille / Toolkit Company (NL) 2009, 2012.
- © Dispute Management SL, Barcelona 2014



### Bibliografía y recursos didácticos

- Roger FISHER / William URY / Bruce PATTON (2002). *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder*, Gestión 2000, Barcelona.
- William URY (1997), *Supere el no: cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles*, Gestión 2000, Barcelona.

## 2. Tutores Coordinados

Los tutores de Dispute Management, SL están formados en la Metodología DIMA TRAINING® y actúan de forma coordinada, **garantizando así un aprendizaje homogéneo y completo**, a la vez que se da una **respuesta unitaria y consensuada a las dudas** que plantean los participantes de los cursos.



## 3. Ejercicios y Actividades

La práctica de diversas actividades (individuales y en grupo) y su seguimiento **es herramienta esencial y parte fundamental del aprendizaje en Mediación:** Potencia la metodología de trabajo y **fomenta la adquisición de los conocimientos y competencias.**

COMPETENCIAS GENERALES		COMPETENCIAS ESPECÍFICAS
Instrumentales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de análisis, síntesis y relación</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Habilidades de negociación y mediación</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comunicación oral y escrita</li></ul>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Resolución de problemas y conflictos</li></ul>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Razonamiento crítico</li></ul>	
Interpersonales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gestión de la información</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Construcción como persona mediadora de la relación con las partes</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interacción con los profesores y alumnos</li></ul>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo en equipo</li></ul>	
Sistémicas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aprendizaje autónomo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organización y gestión de una mediación</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicación práctica de los contenidos teóricos</li></ul>	

## 4. Juegos de Simulación (en 4 fases)

**Prácticas de Juegos de Simulación (Role Plays) grabados en vídeo → Núcleo y esencia de la formación en Mediación.**

### FASE 1: Preparación para el caso



Información  
y datos  
del Juego de  
Simulación

Preparación sistematizada del caso práctico, según el papel a desarrollar por el participante en el juego de simulación (persona mediadora o parte).

Análisis previo de las Posiciones, Intereses y MAPAN de las partes a partir de la información entregada del caso.



## 4. Juegos de Simulación (en 4 fases)

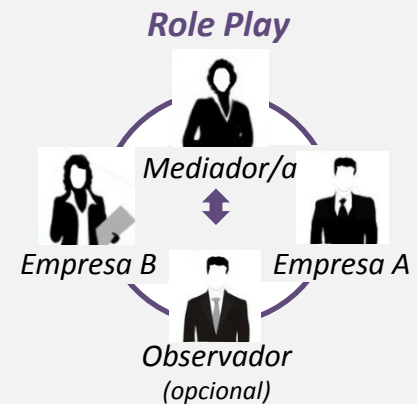
### FASE 2: Realización del juego de simulación



[●REC]

Coordinadas las agendas, todos los participantes en grupos de 3-4 personas realizan y graban en vídeo el mismo juego de simulación.

- ➔ Máxima aproximación a una mediación real
- ➔ Posibilidad de entrenarse con diferentes perfiles

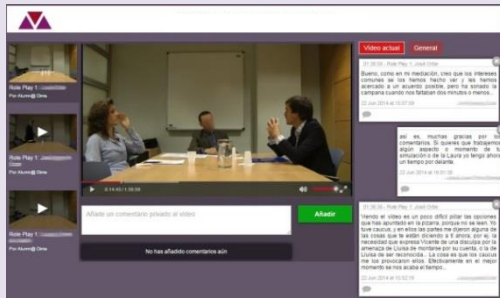


- La persona mediadora es evaluada, por cómo gestiona el proceso y cómo pone en práctica las habilidades aprendidas.
- Las partes son evaluadas por cómo aplican la negociación basada en los intereses y por cómo se integran en el proceso.

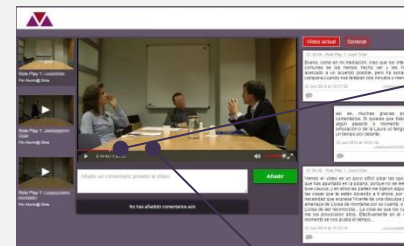
## 4. Juegos de Simulación (en 4 fases)

A través de nuestra Plataforma de Vídeo se realiza la visualización, el análisis y la discusión de los juegos de simulación grabados en vídeo.

### FASE 3 y FASE 4: Visualización, análisis y debate en foro de los Juegos de Simulación



Visualizaciones tanto del propio juego de simulación como del de otros participantes para ver el mismo caso desde diferentes ópticas y así comentar, recoger y consolidar la experiencia adquirida. Posterior análisis asistido por el tutor.



**12:15 Participante A:** Aquí puedo ver cómo el mediador pone en práctica ...

**12:15 Participante B:** Efectivamente y además fijémonos cómo tiene en cuenta ...

**12:15 Participante C:** Y tiene su efecto porque la empresa A cambia su discurso ...

**48:37 Participante A:** Estoy convencido de que aquí el gesto del mediador es fundamental.

**48:37 Participante C:** Sin duda alguna. Me ha parecido muy acertado cuando ...