Moscow Business School

Медиация в бизнесе: внесудебное урегулирование конфликтов

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 30.11.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Основы медиации в бизнесе

- Федеральный закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации). Юридические аспекты медиации
- Конфликт как естественный элемент бизнес-процессов. Виды конфликтов в бизнесе (внешние и внутренние), их негативные и благоприятные последствия для бизнеса. Юридическая и психологическая составляющая конфликтов в бизнесе

  - Как выявить стратегию избегания и перейти к сотрудничеству или компромиссу как к более действенной модели для бизнеса

  - Избегание как стратегия защитного механизма работников. Инструменты для мягкого разрешения противоречий

- Разрешение спора между сособственниками бизнеса. Юридические и психологические аспекты при распределении долей между учредителями 50/50 и 51/49

- Развитие бизнеса через эффективное разрешение противоречий. Как конструктивно провести диалог по противоречиям внутри организации с использованием юридических инструментов. Разрешение конфликтов с работниками различных уровней без судебного спора
- Выбор стратегии конфликта в зависимости от понимания причины. Как прийти к компромиссу с использованием юридических и психологических инструментов
- Как вести себя в конфликте и подготовиться к внесудебному и судебному урегулированию спора. Правильное формирование юридической стратегии как возможность урегулировать спор без судебного решения (досудебное урегулирование спора и мировое соглашение в суде). Последовательность действий для мирного урегулирования спора
- Инструменты коммуникации в конфликтных ситуациях. Как с помощью активного слушания, проявления внимания к партнеру и его интересам найти выход, не прибегая к юридическим методам разрешения спора. Медиация как способ внесудебного урегулирования спора

День 2

Практические инструменты медиации

- Анализ противоречий при заключении, исполнении или расторжении договора. Как учредительные документы организации могут порождать противостояние и корпоративные споры
- Корпоративный договор как инструмент предотвращения противоречий между собственниками и фундамент для устойчивости бизнеса.
- Деловая корреспонденция в переговорном процессе. Как разрешить конфликт интересов, возникший при заключении, исполнении договора. Приемы деловой переписки для разрешения противоречий сторон. Деловая переписка как способ устранения недостатков договора. Внесение изменений и дополнений в действующий договор. Почему лучше согласовать и заключить дополнительное соглашение к договору, чем заключать новый договор.

- Работа с интересами сторон. Как правильно понять подлинные намерения другой стороны и прийти к согласию, если интересы противоположные. Поиск «ТОЧКИ СОГЛАСИЯ» в конфликтной ситуации

  - Как действовать, если есть конфликт с контрагентом по действующему договору и он не исполняется одной из сторон. Надо расторгать договор, как это сделать. Нужно ли искать компромисс и сотрудничать при расторжении договора с контрагентом или использовать чисто юридические методы

  - Если договор не исполняется по объективным обстоятельствам, как уладить противоречия с другой стороной, которая ждет исполнения договора

- Развитие эмпатии в бизнес-коммуникациях. Снятия напряжении в общении и эмпатия как инструмент разрешения конфликтов через сотрудничество внутри организации и при взаимодействии с партнерами по бизнесу
- 5 признаков возможности внесудебных переговоров
- Способы прекращения спора во внесудебном порядке или наличии иска, принятого судом.
- Как договориться и заключить мировое соглашение. Обязательность и плюсы заключения мирового соглашения. Благоприятные последствия мирного урегулирования спора
- Разбор реальных бизнес-ситуаций с анализом

День 3

Стратегии разрешения конфликтов

- Основные модели поведения в конфликте. Как стратегии избегания и приспособления превратить в сотрудничество. Соответствие юридических документов фактическим правоотношениям. Договоры с контрагентами и трудовые договоры, должностные обязанности как источники скрытых и открытых конфликтов. Как вести работу с недовольными контрагентами, чтобы получить выгоду.

- Практическое применение стратегий: избегание, конкуренция, приспособление, компромисс, сотрудничество. Выявление противоречий в организации, открытая работа с разногласиями. Соблюдение баланса интересов руководства
- Как прийти к согласию в случае карьерных противоречий. Пересмотр структуры и штата сотрудников, трудовых договоров, локальных нормативных актов, регулирующих трудовые и связанные с ними отношения
- Защита деловой репутации. Как реагировать на негативные материалы в СМИ о вашем бизнесе. Как защитить свои права без суда и извлечь выгоду. Как благоприятно разрешить спор с налоговыми органами или с банком?

  - Разбор реальной бизнес-ситуации с конфликтом со средством массовой информации и статьей, которая могла принести крупный ущерб одному из собственников бизнеса.

  - Разбор кейса конфликта предприятия с банком

  - Моделирование и разбор конфликта с налоговым органом

- Как правильно определить шансы на разрешение юридического конфликта во внесудебном или судебном порядке

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ (на протяжении 3 дней)

В ходе тренинга участники отработают навыки медиации на кейсах:

- Споры о распределении прибыли и премиального фонда
- Конфликты с контрагентами
- Межличностные конфликты в коллективе
- Распределение ответственности между подразделениями
- Карьерные противоречия
- Работа с недовольными клиентами

Моделирование, разбор и разрешение конфликтов

Конфликты в сфере финансов и материального вознаграждения

- Распределение прибыли и премий: споры о распределении прибыли и премиального фонда
- Заработная плата: неудовлетворенность размером зарплаты и отсутствие повышения
- Обещанные выплаты: невыплата обещанных сумм при трудоустройстве

Карьерные конфликты

- Карьерный рост: отсутствие предложений о повышении по службе
- Отношения с руководством: напряженные отношения с начальником, ощущение придирок

Конфликты с контрагентами и поставщиками

- Оплата товаров: несвоевременная оплата поставленного товара контрагентом
- Качество доставки: порча товара из-за проблем транспортной компании

Межличностные и конфликты между структурными подразделениями

- Локальные интересы: чрезмерное отстаивание интересов своего структурного подразделения (логистика, бухгалтерия, отдел сбыта, юристы, технологи)
- Перекладывание ответственности: сокрытие недостатков в работе путем перекладывания ответственности на других, включая клевету
- Уклонение от обязанностей: отказ от выполнения работы со ссылкой на некомпетентность
- Несоответствие обязанностей: получение заданий, не входящих в должностные обязанности

Конкурентные конфликты

- Борьба за вакансию: конкуренция за свободную должность
- Профессиональные отношения: зависть к успехам коллег