



BOLETÍN NOTICIAS mediaICAM

| | | |
|-------------|---|----------|
| I. | NOVEDADES Y COMUNICACIONES | 2 |
| 1. | FIRMADO UN CONVENIO DE COLABORACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE LA MEDIACIÓN ENTRE EL CGPJ Y LA FISCALÍA..... | 2 |
| II. | LEGISLACIÓN Y NORMATIVA | 2 |
| 1. | LA DERIVACIÓN OBLIGATORIA EN EL PAÍS VASCO EN LOS SUPUESTOS DE SEPARACIÓN O RUPTURA DE LOS PROGENITORES..... | 2 |
| III. | FORMACIÓN EN MATERIA DE MEDIACIÓN | 3 |



A continuación os adjuntamos información relativa a mediación, legislación y normativa, novedades y comunicaciones del Centro y la formación en esta materia, correspondiente al mes de **MAYO DE 2016**.

I. NOVEDADES Y COMUNICACIONES

1. FIRMADO UN CONVENIO DE COLABORACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE LA MEDIACIÓN ENTRE EL CGPJ Y LA FISCALÍA.

El acto se celebró el 25 de mayo de 2016 con el objetivo de establecer las condiciones por las que se regirá la colaboración entre ambas instituciones para el impulso de la mediación, para lo que se considera imprescindible la creación de mecanismos de comunicación que permitan un intercambio fluido de información y faciliten un adecuado conocimiento de los recursos de los que dispone cada parte y de su funcionamiento, agilizando además su gestión.

El CGPJ dará a conocer la mediación y otras formas de resolución pacífica de los conflictos entre todos los miembros de la Carrera Judicial, contribuyendo así a crear una “cultura del acuerdo”, facilitando a los jueces y magistrados la información necesaria sobre los recursos disponibles, manteniendo reuniones periódicas entre los miembros del Gabinete Técnico del Consejo encargados de esta materia con los jueces y magistrados, el personal de los Juzgados y la Fiscalía para aclarar dudas, impulsar nuevos proyectos y mejorar los que ya estén en marcha.

II. LEGISLACIÓN Y NORMATIVA

1. LA DERIVACIÓN OBLIGATORIA EN EL PAÍS VASCO EN LOS SUPUESTOS DE SEPARACIÓN O RUPTURA DE LOS PROGENITORES.



Por lo que significa para el desarrollo e de impulso de la mediación, incluso a estas alturas del 2016, recordamos el contenido del artículo 6.2 de la ley 7/2015, de 30 de junio, del País Vasco, de relaciones familiares en supuestos de separación o ruptura de progenitores, que entró en vigor el 10 de octubre de 2015, que establece la obligatoriedad de acudir a la sesión informativa en los casos de derivación intrajudicial. La ley, al regular la mediación, pone de manifiesto la importancia de la mediación familiar como instrumento clave para reducir la litigiosidad en esta materia y reconducir las relaciones familiares en casos de ruptura.

El contenido del artículo 6.2 es el siguiente: “una vez iniciado el proceso, el juez, a iniciativa propia o a petición de las partes, y a los efectos de facilitar un acuerdo entre éstas, podrá derivarlas con carácter obligatorio a una sesión informativa de mediación intrajudicial a fin de que sean informadas sobre dichas medidas, su funcionamiento y beneficios. En dicha sesión las partes podrán comunicar al mediador o mediadora su decisión de continuar o no el proceso de mediación”.

III. FORMACIÓN EN MATERIA DE MEDIACIÓN

Los cursos y talleres de formación que mediaICAM tiene programados para los meses de junio y julio, en los que los alumnos profundizarán en materias específicas a cargo de mediadores con gran experiencia, son los siguientes:

TALLERES DE FORMACIÓN CONTINUA DEL MEDIADOR

Taller de formación continua del mediador: Mediación laboral en los conflictos de trabajo

Este taller de mediación laboral en los conflictos de trabajo dirigido a mediadores, que cuenten con formación general previa y acreditable en técnicas y herramientas de mediación, interesados en la solución autónoma de los conflictos con una perspectiva eminentemente práctica derivada de la experiencia en la tramitación de más de 4.300 conflictos colectivos en el SIMA se articula en dos partes:

1. En la primera se expondrá la experiencia de los sistemas de solución extrajudicial de conflictos tanto de ámbito estatal como autonómico y su vinculación con la negociación colectiva.
2. La segunda parte estará dedicada a exponer el desarrollo y los requisitos de los



procedimientos de mediación del SIMA y a analizar experiencias prácticas en resolución de conflictos en materias como la reestructuración de empresas, conflictos salariales, etc...

El objetivo del curso es conseguir que el alumno adquiera una visión global y práctica sobre la mediación laboral en España profundizando en aspectos esenciales como el papel del mediador, el desarrollo de un procedimiento de mediación o el análisis de experiencias de éxito en procedimientos tramitados en el SIMA.

[Información e inscripción](#)

[Programa](#)

Taller de formación continua del mediador:
Cómo gestionar conflictos usando LEGO en la mediación

Taller de formación eminentemente práctico, dirigido a letrados con previa formación en técnicas y herramientas de gestión y resolución de conflictos a través de la mediación, en el que se enseñará cómo poner en práctica el método Lego Serious Play en la mediación. Esta técnica desarrollada por la empresa fabricante de juguetes LEGO para facilitar la reflexión, la comunicación y la resolución de problemas, actualmente es utilizada en organizaciones y equipos de todo el mundo www.seriousplay.com. Su finalidad es facilitar la comunicación y promover el pensamiento creativo a través de la construcción de modelos tridimensionales (utilizando piezas de Lego especialmente seleccionadas) que representan metáforas de soluciones a preguntas y problemas complejos y abstractos.

[Información e inscripción](#)

[Programa](#)

CURSOS DE NEGOCIACIÓN PARA ABOGADOS Y MEDIADORES

Curso básico de negociación:
El método Harvard de negociación por intereses
para su uso en la abogacía y en la mediación

Los abogados deben negociar constantemente, por ello, es fundamental conocer las mejores estrategias de negociación que nos lleven a alcanzar acuerdos óptimos en el menor tiempo posible.

Este curso básico de negociación, que sigue el Método Harvard de Negociación por Intereses pretende:

- Analizar las mejores estrategias de negociación
- Ayudar a identificar los intereses y los objetivos de las partes negociadoras



- Conocer las distintas fases de una negociación
- Alcanzar acuerdos razonables, sensatos y eficientes.

[Información e inscripción](#)
[Programa](#)

Curso avanzado de negociación:
Profundizando en el método Harvard de negociación por intereses
para su uso en la abogacía y en la mediación

Saber cómo negociar eficazmente y controlar todas las fases de negociación tanto en contextos nacionales como internacionales es un importante activo para los abogados, puesto que les ayuda a maximizar el éxito de sus clientes en una negociación y a cerrar acuerdos óptimos en los que todas las partes se sientan satisfechas e implicadas.

Este curso avanzado de negociación, que sigue el Método Harvard de Negociación por Intereses pretende:

- Analizar las estrategias de negociación en diferentes contextos empresariales.
- Profundizar en la dinámica del proceso de formación de intereses: BATNA, WATNA y ZOPA.
- Profundizar en la dinámica del proceso de negociación y en la preparación de cada una de las fases
- Aprender a elaborar la Oferta y la Contraoferta
- Conocer y utilizar el efecto anclaje
- Aprender a superar los bloqueos en la negociación.
- Identificar las diferencias de estrategia en Negociaciones Internacionales

[Información e inscripción](#)
[Programa](#)

OTROS CURSOS DE MEDIACIÓN

Intervención del abogado en el procedimiento de mediación en asuntos civiles y mercantiles

Curso de cuatro horas dirigido a letrados en ejercicio, sin formación previa en mediación, en el que se realizará una aproximación teórico-práctica al procedimiento de mediación, dando una visión de conjunto del mismo y examinando las claves de la intervención del abogado.

Se analizará, desde el punto de vista del ejercicio profesional de la abogacía, el procedimiento de mediación como herramienta legal para la resolución de conflictos, informando a los letrados sobre los elementos esenciales del proceso, así como sobre las estrategias más adecuadas para su intervención en el mismo, con la finalidad de



obtener una eficaz gestión de los intereses del cliente.

[Información e inscripción](#)
[Programa](#)

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Para realizar tu inscripción en cualquiera de nuestros cursos de mediación o conseguir mayor información sobre los mismos, tan sólo tienes que pinchar en los links indicados en cada curso o en el siguiente enlace mediante el que accederás a toda la formación en materia de mediación que se encuentra programada:

[Cursos de formación en materia de mediación](#)

Quedamos a tu disposición en mediaICAM para facilitarte toda la información que precises relativa a formación en mediación.

Más información en la página Web de mediaICAM: www.mediaicam.es

Mayo de 2016.