

Программа повышения квалификации
**«Современный нотариат и медиация:
 медиативные практики и техники в работе нотариуса»**
 практический модуль
 8-9 сентября 2023 года

16 ак.ч.

Москва

День первый Пятница 08 сентября 2023			
10.00-10.15	Приветственное слово Открытие программы	Палагина Анна Николаевна, ректор МИМОП ТПП РФ, д.э.н.	
		Представитель комиссии ФНП по имиджу, СМИ и общественными организациями (на согласовании)	
1 пара 10.15-11.45	Понятие, принципы медиации. Особенности и преимущества медиации. Законодательство о медиации. Правовой статус медиатора. Процедура медиации, стадии медиации. Понятие медиабельности споров. Критерии медиабельности.	Ширяева Юлия Викторовна, автор программ по медиации, медиатор с 20- летним стажем, преподаватель МИМОП	
11.45–12.00	Перерыв		
2 пара 12.00-13.30	Понятие коммуникации. Ассертивное поведение. Инструменты повышения эффективности коммуникации. Коммуникативные барьеры. Правила передачи информации. Типы вопросов в коммуникации. Коммуникативные техники.	Ширяева Юлия Викторовна	
13.30-14.30	Обед		
3 пара 14.30-16.00	Понятие эмоционального интеллекта и его значение в работе нотариуса. Понимание себя и понимание другого. Управление эмоциями других людей.	Равицкий Андрей Владимирович к.филос.н., доцент МГПУ, преподаватель ВШКУ РАНХиГС, МИМОП ТПП РФ, автор открытых и корпоративных тренингов и мастер-классов (более 30 программ), Управляющий партнер тренинговой компании Business Skills Член жюри Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга» ТПП России	
16.00-16.15	Перерыв		
4 пара 16.15-17.45	Понятие конфликта. Классификация конфликтов. Алгоритмы работы с деструктивными эмоциональными состояниями	Равицкий Андрей Владимирович	
День второй			

Суббота 09 сентября 2023

1 пара 10.00-11.30	Коммуникация в конфликте. Управление конфликтом. (Интересы и потребности участников конфликта. Работа с эмоциями. Работа с интересами сторон. Разрешение конфликта)	Хамидуллин Андрей Габдулахатович , директор по развитию Global Headway Training& Consulting
11.30-11.45	Перерыв	
2 пара 11.45-13.15	Профайлинг для нотариуса: как построить коммуникацию с разными психотипами	Макаренко Ирина Александровна , руководитель "Экспертного бюро судебной психофизиологии и поведенческого анализа" и кабинета медиации. Проректор по судебной-экспертной работе ДПО «Современный психофизиологический институт» Победитель Всероссийского конкурса Мастер бизнес-тренинга ТПП РФ
13.15-14.00	Обед	
3 пара 14.00-15.30	Профайлинг для нотариуса. Верификация лжи и обмана. Манипуляции: не дай себя обмануть	Макаренко Ирина Александровна
15.30-15.45	Перерыв	
4 пара 15.45-17.15	Содержание медиативного соглашения. Нотариальное удостоверение медиативных соглашений. Вопросы практического применения норм законодательства. Медиативные соглашения: нотариальная практика.	Ширяева Юлия Викторовна (с участием нотариусов, имеющих опыт нотариального заверения медиативных соглашений)
17.15-17.30	Подведение итогов. Вручение документов о повышении квалификации	Палагина Анна Николаевна , ректор МИМОП ТПП РФ, д.э.н. Представитель комиссии ФНП по имиджу, СМИ и общественными организациями (на согласовании)

Условия участия:

Стоимость обучения для одного слушателя – 19 800 рублей, включая расходы на питание, кофе-брейки, дополнительные методические материалы.

Место проведения: Москва, Чистопрудный бульвар, д. 5, 4 этаж, ауд. 401.

(вход в здание со стороны Гусятникова переулка)

По вопросам заключения договора обращаться:

Синишина Марина Игоревна, тел. +7 926 725-80-64, e-mail: sinishina@iimba.ru

Евстигнеева Ирина Борисовна, тел. +7 916 338-87-63, e-mail: evst@iimba.ru



ХАМИДУЛЛИН АНДРЕЙ

С 2001г. опыт работы в области обучения, оценки и развития персонала (более 2500 открытых, корпоративных тренингов и семинаров в Москве и других городах России, для коммерческих, государственных и некоммерческих организаций) по темам: менеджмент и лидерство, стандарты сервиса и технологии переговоров, публичные выступления, коммуникации, команда, управление изменениями, подготовка бизнес-тренеров и корпоративных менторов.

Опыт работы в T&D и HR более 20 лет.

Основные темы и направления мастер-классов и практикумов:

Лидерство и личная эффективность, технологии управления по ценностям и через вовлеченность

Кросс-функциональные коммуникации и коммуникации в нестандартных и сложных ситуациях

Обратная связь как технология развития культуры открытого диалога в корпорациях

Развитие ответственности и результативного мышления или мышления на результат

Клиентинг – как искренний сервис и переговорные технологии

Формирование и развитие команд

Системное, критическое мышление и технологии принятия решений

Инновационные подходы обучения взрослых Human Performance Improvement, Best Practices, Micro Learning.

Опыт работы:

04.2013г. - по н.в., Global Headway Training & Consulting.

Директор по развитию, ведущий консультант. Консалтинговые проекты, включая: оценку, обучение и развитие персонала, построение систем сервиса, управления талантами и управления изменениями.

02.2011г. - 06.2014г., Объединенный Администратор ГК "РЕНОВА".

Начальник отдела обучения и развития персонала Дирекции по управлению персоналом.

Построение системы оценки и развития персонала с нуля. Сохранение корпоративной экспертизы, через внедрение системы управления знаниями и институт корпоративных менторов и наставников.

01.2003г. - 03.2003г., ОАО "Вымпелком". Корпоративный тренер Дирекции по работе с персоналом. Разработка и проведение тренингов, мастер-классов для сотрудников и руководителей в центральном аппарате и всех региональных подразделениях компании в России и СНГ.

08.2002г. - 01.2003г., ОСаО "Национальная Страховая Группа".

Ведущий специалист Учебного центра по подготовке персонала Дирекции по страхованию. Построение системы оценки и развития персонала. Внедрение комплексной программы оценки и обучения для сотрудников департамента

продаж. Проведение тренингов, мастер-классов, обучающих семинаров для сотрудников различных подразделений компании.

15 лет (2003 г. – 2018 г.) 02.2003г. - 2019., Высшая школа психологии при ИП РАН.

Руководил курсом подготовки и повышения квалификации корпоративных тренеров в Высшей школе психологии при ИП РАН по методологии CIPD. Курс включал 200 академических часов.

Создание и публикация книг для тренеров: "Использование любимых фильмов в тренингах": 2006 год - эффективные коммуникации и переговоры; 2013 год - управленческие компетенции и лидерство.

Профессиональную деятельность начинал как менеджер по продажам, в последствии руководитель отдела продаж и руководитель коммерческой службы. (Издательский дом "Золотые страницы", первый интернет-магазин компании "Новейшие технологии бизнеса").

Образование:

2016 – МГУ им. Ломоносова Экономический факультет.

2005 – Высшая школа психологии при ИП РАН, Психология менеджмента, психолог.

1997 – Политехнический институт, инженер

И еще более 35 учебных программ ведущих западных и российских экспертов в области консультирования и развития персонала (Т. Голви, Д. Уитмор, Д. Гриндер, Д. Карузо и др.), а также стажировки и преподавательские проекты с МИИТ (РУТ), МАДИ, РНИМУ им. Пирогова.

Профессиональные интересы:

Когнитивистика и инновационные технологии обучения взрослых, Human Performance Improvement, Best Practices, Micro Learning, Геймификация.

Андрей Равицкий



В тренинговой индустрии более 18 лет.

За это время проведено более 800 корпоративных тренингов.

С января 2014 г. – Управляющий партнер тренинговой компании Business Skills (корпоративное обучение).

К.филос.н., доцент МГПУ, преподаватель ВШКУ РАНХиГС, автор открытых и корпоративных тренингов и мастер-классов (более 30 программ)

Член жюри Всероссийского конкурса «Мастер бизнес-тренинга» (ТПП России, «Сообщество бизнес-тренеров» (ассоциация), Международный институт менеджмента объединений предпринимателей (МИМОП) ТПП РФ)

Клиенты

«ИНВИТРО», «ВТБ», «Ингосстрах», «Север Минералс», «АСТ Страховой брокер», «Перфетти Ван Мелле», «Арселор Миттал Темиртау», Tele2, Teva Pharmaceutical, «Газпром энергохолдинг», «Амур Машинери», «Почта Банк», «Норникель», «Джонсон & Джонсон», «ВсеИнструменты.ру», «Дикси», «Хайнекен», «Восток-Сервис», «Забайкальская школа государственного администрирования», «Ростелеком», «Леруа-Мерлен», «Вектор», «Сбербанк России», «Башэнегонефть», «Уфаоргсинтез», «Нестле», «Эрманн», «Ашан», «Медикал Он Групп», «Пфайзер», «ТНК-ВР», «РЖД», «Гипермаркет «Глобус», «Мейбелин», «Юниаструм Банк» и пр.

Знаковые HRD проекты

2021 г. «Север Минералс». Серия онлайн-тренингов «Консультативные продажи»

2020-2021 гг. Teva Pharmaceutical. Серия онлайн-тренингов «Критическое мышление» для Hi-Po сотрудников (6 модулей, 4 группы)

2020 г. «Атолл» (ЖК «Хороший», г. Чита). Тренинги по продажам, создание видеокурса по продажам, разработка стандартов продаж, индивидуальная работа с продавцами

2020 г. «ЧТПЗ» и «НЛМК» (совместный проект на базе **УрФУ**). Онлайн-тренинги «Эффективное наставничество», разработка материалов дистанционного курса по наставничеству

2020 г. «Ростелеком». Онлайн-тренинги «Управленческие поединки»

2020 г. «Газпром энергохолдинг». Серия онлайн-тренингов «Критическое мышление» для кадрового резерва

2020 г. Тренинги для руководящего состава **Правительства и Администрации Губернатора Забайкальского Края:** «Управление исполнением» и «Критическое мышление»

2020 г. «Диасофт». Серия онлайн-тренингов по продажам («Продажа решения» и «Консультативные продажи»)

2020 г. Организация и проведение **онлайн-форума «Мой бизнес.Онлайн»** для действующих предпринимателей и физических лиц, желающих открыть свое дело (Забайкальский Край, г. Чита, 120 участников, 5 спикеров)

2019-2020 гг. «Амур Машинери». Серия тренингов по недирективному влиянию («Консультативные продажи», «Менеджмент в стиле коучинг»)

2019-2020 гг. «ВТБ». Серия тренингов «Жёсткие переговоры» для руководителей

2019-2020 гг. «Никамед». Серия тренингов по продажам

2019 г. «Арселор Миттал Темиртау» Серия тренингов «Аналитические навыки (инструменты критического мышления)» для руководящего состава.

Образование

Год	Организация
1999	МГПУ, кафедра философии. Кандидат философских наук «История философии»
1990 – 1995	Курский государственный педагогический университет, педагог-психолог



Ширяева Юлия Викторовна

Член Межведомственной рабочей группы по совершенствованию примирительных процедур (процедуры медиации) Министерства юстиции Российской Федерации,

Руководитель экспертной секции по вопросам применения процедуры медиации в сфере предпринимательской деятельности;

Член международной сертификационной комиссии Российско-американской программы подготовки посредников (медиаторов), г. Санкт-Петербург;

Включена в Рекомендательный список примирителей для урегулирования спора в примирительной процедуре Экономического суда Содружества независимых государств (Постановление Пленума Экономического суда СНГ № 5 от 20.10.2015г.);

Медиатор, работающий на профессиональной основе, тренер по программе подготовки медиаторов;

Участие в урегулировании конфликтов и споров, консультировании предпринимателей и проведении переговоров - 20 лет;

Практический опыт медиации (более 1500 примирительных процедур), проведения переговоров в бизнес-конфликтах различных категорий на досудебной стадии, в рамках судебного процесса в арбитражных судах Российской Федерации – 10 лет.

Автор ряда научных публикаций, авторских образовательных программ по тематике альтернативного разрешения споров.

Образование:

- 1996г. – Ростовский н/д государственный педагогический университет. Учитель истории, социально-гуманитарных дисциплин.

- 2000г. – Ростовский государственный университет. Юрист.

- Программа обучения основам медиации в США (шт. Мериленд, Вашингтон, Пенсильвания);

- Обучение по курсу «Посредничество в конфликте» г. Санкт-Петербург;

- Специализированное международное обучение по теории и практике разрешения конфликтов. г. Санкт-Петербург;

– Программа повышения квалификации «Тренер по программе «Посредничество в разрешении конфликтов» г. Санкт-Петербург;

- Программа подготовки по курсу «Алгоритм сложных переговоров».

Макаренко Ирина Александровна

**Победитель конкурса ТПП РФ
«ЛУЧШИЙ СПИКЕР РФ» (2023 г.)**



Автор, разработчик учебных программ по психодиагностике, профайлингу личности и коллектива, психологии труда, личного развития и управления персоналом, SOFT-SKILLS, SELF-SKILLS и META-SKILLS, программ ментального здоровья и эффективных коммуникаций, сохранения стрессиммунитета и медиации.

Направление деятельности. Психология личной и корпоративной безопасности, профайлинг, верификация лжи, эффективные коммуникация, конфликтология и медиация, психология расследования ЧП, профессиональный отбор кадров, стресс-иммунитет, SOFT-SKILLS, SELFSKILLS.

Опыт работы в профессии – более 22 лет в профессии.

Профессиональные компетенции. Обучение руководителей, менеджеров, линейного персонала, служб безопасности, HR- блок.

Статус/должность (название должности, название компании):

- ☐ Руководитель "Экспертного бюро судебной психофизиологии и поведенческого анализа" и кабинета медиации.
- ☐ Медиатор коллегии ТПП Калужской области,
- ☐ Преподаватель школы В.В. Коровина, проректор по судебной- экспертной работе ДПО «Современный психофизиологический институт»,
- ☐ Преподаватель Международного института менеджмента (МИМОИ) ТПП РФ.

Образование

1996-2001г.г. – Калужский Университет им. К.Э. Циолковского. Юридический психолог, преподаватель психологии.

2013г. – Калужский Университет им. К.Э. Циолковского. Клинический психолог.

2015г. – защита кандидатской диссертации (ВМАК) по юридической психологи, психологии личности.

2022г. – Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА). Медиатор.

Перечень лекций, семинаров, тренингов:

- Профайлинг: как «прочитать» человека за пять минут.
- Верификация лжи и обмана.

- Все о манипуляциях и внушении: не дай себя «надуть».
- Код успешности: новые стандарты самообучения и требования мира.
- Техники сохранения стресс-иммунитета или как не «сойти с ума» в современных реалиях.
- Эффективные коммуникации и переговоры.
- Уверенное поведение или «Я - лидер».
- Психология безопасности предприятия.
- Эффективное кадровое интервью или как не взять «негодяя» на работу.
- Современная психологическая оценка персонала и управления кадрами
- Психологическое тестирование и профайлинг при отборе кадров.
- Медиация для бизнеса.
- Наставничество и эффективное лидерство: как научить этому коллектив и руководство подразделений.
- Эмоциональное выгорание.
- Тайм менеджмент.
- Нейромаркетинг в продажах
- Нейромаркетинг в коммуникации и переговорах
- Проективные (скрытые) методики диагностики человека □

Диагностика групп риска работающего персонала

Разработка программ под запрос\по итогу проведения ассессмент-оценки, геймификация.

Клиенты правоохранительные органы ЦФО РФ (МВД, СК РФ, прокуратура), адвокатура, ТПП РФ, LG Electronics, ПИК, «Рекадро», завод «Тайфун», учебные центры ГАЗПРОМ И МОЭК, ВУЗы ЦФО, МГИМО.

Благодарности, отзывы награды и благодарственные письма от правоохранительных и правозащитных органов РФ. <https://ekspert-psi.com/>