



## MEDIACIJOS IR DARNAUS GINČŲ SPRENDIMO LABORATORIJA

### MOKYMŲ PROGRAMA

#### TEISINĖS DERYBOS




Mokymai teisininkams, derybininkams, mediatoriams




(Mokymus veda lektorė – prof. dr. Natalija Kaminskienė)

**Be žinių apie derybas teisininkas kaip be rankų! Šie mokymai tiems, kurie turi derėtis arba padėti kitiems susiderėti, bet nežino kaip.**

Mokymai yra apie derybas teisėje ir, skirtingai nuo verslo derybų, apie teisininko-derybininko funkcijas bei vaidmenį derantis kliento interesais. Į pagrindinius derybų principus yra žvelgiama iš teisininko perspektyvos ir teisės kontekste.

Mokymų metu derybų procesas dekonstruojamas iki atskirų stadijų: nuo pasiruošimo deryboms plano sudarymo, pradinio pasiūlymo formulavimo ir derybų ribų nustatymo iki likusio skirtumo dalybų ir derybų užbaigimo metodų taikymo. Atskiras dėmesys mokymų metu yra skiriamas derybų technikoms (manipuliacijoms), jų panaudojimui ir neutralizavimui.

	8:30 – 9:00	<b>Registracija</b>	
	9:00 – 10:30	<b>Mokymai/ Praktinės užduotys</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Teisinių derybų išskirtinumas</li><li>• Integracinės ir paskirstomosios derybos</li><li>• Derybiniai stiliai</li></ul> Atvejų analizė, aptarimas, dalijimasis asmenine patirtimi, klausimai / atsakymai
	10:30 – 10:45	<b>Kavos pertrauka</b>	
	10:45 – 12:15	<b>Mokymai/ Praktinės užduotys</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Teisinių derybų stadijos ir teisininko elgesio jose ypatumai (1 dalis):</li><li>• pasirengimas deryboms (bendravimas su klientu, teisininko pasiruošimo planas, derybinės erdvės planavimas - ZOPA, BATNA, pradinio pasiūlymo formulavimas, derybų vietos parengimas)</li><li>• preliminari derybų stadija (susipažinimas su oponentu, <i>small talk</i>)</li></ul> Derybų inscenizacija, aptarimas, praktinės užduotys, dalijimasis asmenine patirtimi, klausimai / atsakymai
	12:15 – 13:15	<b>Pietų pertrauka</b>	

	13:15 – 14:45	<b>Mokymai/ Praktinės užduotys</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teisinių derybų stadijos ir teisininko elgesio jose ypatumai (2 dalis):</li> <li>• informacinė derybų stadija (informacijos atskleidimas ir informacijos sulaikymas, pradinio pasiūlymo pateikimas, klausinėjimas)</li> <li>• rungimosi stadija (nuolaidų darymas, akloviečių įveikimas, argumentai, grasinimai, pažadai, likusio skirtumo dalybos)</li> <li>• bendradarbiavimo stadija (derybų finalizavimas, susitarimo parengimas)</li> </ul> <p>Praktinės užduotys, diskusija, klausimai / atsakymai</p>
	14:45 – 15:00	<b>Kavos pertrauka</b>	
	15:00 – 16:30	<b>Mokymai</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Derybų technikos (populiariausios derybinės technikos, jų panaudojimas ir neutralizavimas)</li> </ul> <p>Mokymų dienos refleksija</p>

### SIŪLOMAS MOKYMŲ ORGANIZAVIMAS

**Mokymų data:** 2023 m. kovo 18 d.

**Mokymų vieta:** MRU patalpos

**Mokymų grupės:** mokymų grupė iki 20 asmenų

**Mokymų kaina:** 100 eurų. Į kainą įeina mokymai, dalomoji medžiaga ir kavos pertraukos.

### TRUMPAS LEKTORĖS PRISTATYMAS



#### **Dr. Natalija Kaminskienė**

Teisės fakulteto Privatinės teisės instituto profesorė, teisės mokslų daktarė. CEDR (Didžioji Britanija) akredituota mediatorė, Lietuvos Respublikos mediatorių sąrašo mediatorė.

Populiarios knygos „Teisinės derybos“ (2019 m.) autorė.

2019 m. metodinio leidinio „Mediatoriaus vadovas“ ir 2013 m. išleisto vadovėlio „Mediacija“ bendraautorė, daugelio mokslinių publikacijų mediacijos, derybų ir kitų alternatyvių ginčų sprendimo būdų tematika autorė.

Nuo 2011 m. nuolat veda mokymus teisinių derybų ir mediacijos tematika teisės profesionalams ir studentams.

Specializacijos sritys – verslo ginčų sprendimas (derybos, mediacija, arbitražas, civilinis procesas).