

“CLAVES PARA VENDER LA MEDIACIÓN EN LA SESIÓN INFORMATIVA”.

DESCRIPCIÓN

En España, el porcentaje de sesiones informativas que deriva en mediación es comparativamente bajo (p. ej. si tomamos a Alemania como referencia). Ello no se debe sólo a diferencias culturales, sino que la forma en que se desarrolla la sesión informativa es determinante.

La presente formación brinda herramientas al mediador para poder comunicar más y mejor las implicaciones de una mediación durante el breve espacio de tiempo disponible en la sesión informativa.

OBJETIVOS

Desarrollar habilidades y técnicas para realizar sesiones informativas convincentes, que hagan que las partes quieran acudir a mediación. Trabajar temas espinosos como hablar del coste de las sesiones. Aprender a captar las necesidades de las partes como elemento persuasivo.

CONTENIDOS

- Concepto de sesión informativa. Antecedentes, finalidad y experiencia en otros sistemas
- ¿A quién hay que convencer? Identificar los decisores / usuarios, sus necesidades y su percepción de la mediación
- ¿Ofrecer mediación u oportunidades? Cómo enfocar la mediación desde las necesidades del usuario
- Cuestiones a debatir:
 - ¿Sesión informativa con ambas partes o con cada una por separado?
 - ¿Deben estar los abogados presentes en la sesión informativa y/o en la mediación?
 - ¿Qué es lo que hace que la sesión informativa sea convincente y despierte entusiasmo?
- La sesión informativa en el ámbito de la mediación intrajudicial: normativas, características y práctica. Propuesta para una sesión informativa más eficaz

- La sesión informativa en el ámbito de la mediación extrajudicial: normativas, características y práctica. Propuesta para una sesión informativa más eficaz
- El precio
- Cómo gestionar los contactos telefónicos
- Errores a evitar
- Simulaciones y entrenamientos

METODOLOGÍA

El taller tiene una duración de 4 horas eminentemente prácticas donde se realizarán por simulaciones y ejercicios de venta de la mediación.

PERFIL DE LOS PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO

Mediadores formados que quieran aprender a captar clientes en el momento de la sesión informativa.