



Dispute Resolution, Effective Negotiation and Mediation (CMC Workshops 1, 2) – Certificate Program

حل وتسوية النزاعات بالتفاوض والوساطة والطرق السلمية
– معتمد عالمياً

15 – 19 May 2023

Istanbul / Turkey

Introduction

In these highly interactive workshops (1 and 2), the focus will be on the project manager and the project environment to understand the causes of disputes and how to manage these disputes through the use of negotiation and mediation. We will consider the building blocks that create disputes and those that assist in or detract from their resolution. You will be invited to engage in reflection, conversation, and exercises as disputes are studied and models for addressing them are considered. Significant time will be given to skill building for effective speaking and effective listening and understanding conflict modes. You will also build negotiation and mediation skills, and then move beyond skills to a strategic awareness of the choices negotiators and mediators make in facilitating dispute resolution. You will examine in detail the elements of interest-based negotiation and mediation, while maintaining relationships. The inter-university Program on Negotiation at Harvard Law School model will be the primary focus. This interest-based approach believes that every negotiation involves the creation and claiming of value and that every negotiation ought to focus on interests, not positions.

Objectives

By the end of this course practitioners shall learn to:

- Understand the life cycle of a dispute
- Explore the role of culture and emotions in the development and resolution of disputes
- Communicate successfully, listen and speak effectively
- Prepare effectively for negotiation
- Enhance your own negotiating position while building a strong business relationship
- Structure a mediation process
- Uncover your interests and those of the other side develop interest-based, collaborative solutions while building trust
- Use the core skills of a mediator to help parties reach agreement
- Respond when the parties are not willing to move to agreement and when there is power imbalances.

Who Should Attend?

This course will be of benefit to Project Managers, Contract Managers, Civil Engineers, Construction Managers, Contractors, Subcontractors, Site Engineers, Project Control Engineers, Senior Management, Architects, Lawyers, Legal Advisors, Loss Adjusters, Registered Arbitrators and Insurance Consultants, and Design Consultants.

Course Outline

Day One

Distinguishing Between Conflicts and Disputes,

- Sources of Conflict
- Making Sense of our Conflict Experiences
- The Evolution of Conflict
 - Its Growth
 - Climax and the Long Journey to Resolution
 - Becoming Involved
 - Effective Listening and Speaking
- Models of Conflict Resolution
- Role Play

Day Two

Personality Styles

- Responding to Emotions
- The Role of Culture and Emotions in Conflict
- Group Disputes
- Conflict Norms and Group Behaviour
- The Five Conflict-Handling Modes or Styles
 - Competing (Directing)
 - Collaborating (Cooperating)
 - Compromising
 - Accommodating (Harmonizing)
 - Avoiding
- Role Play

Day Three

Defining and Understanding Interests

- Dealing with Rights and Power
- Moving from Positions to Interests
- Key Elements of a Negotiation
- Distributive vs. Integrative (Interest-Based) Negotiation
- Structuring a Negotiation
- Key Communication Skills
- Four Essential Rules of Negotiation
- Working with BATNA's (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Dealing with Positional People and Dirty Tricks
- Role Play

Day Four

Building Collaboration

- The Impact of Litigation on the Development of Disputes
- The Options for Resolving Disputes
- Knowledge
- Skills and Attitudes Needed by Mediators
- Structuring a Mediation
- Mediation Process Overview
- Role Play.

Day Five

The Five Tasks in Mediation

- Building the Process
 - Pre-Mediation Steps and Initial Process of the Mediation Meeting
- Sharing Perspectives
 - Finding Out What Happened
- Developing Clarity
 - Where are We
 - and What It Means
- Developing Options
 - What is Important
- Making Decisions
 - What Do You Want To Do.
 - Caucusing
 - Anticipating and Resolving Impasses and Power Imbalances
 - Mediator Ethics
- Role Play

Conclusion.

Training Method

- Pre-assessment
- Live group instruction
- Use of real-world examples, case studies and exercises
- Interactive participation and discussion
- Power point presentation, LCD and flip chart
- Group activities and tests
- Each participant receives a binder containing a copy of the presentation.
- slides and handouts.
- Post-assessment

Program Support

This program is supported by interactive discussions, role-play, case studies and highlight the techniques available to the participants.

Schedule

The course agenda will be as follows:

- | | |
|---------------------|------------------|
| • Technical Session | 08.30-10.00 am |
| • Coffee Break | 10.00-10.15 am |
| • Technical Session | 10.15-12.15 noon |
| • Coffee Break | 12.15-12.45 pm |
| • Technical Session | 12.45-02.30 pm |
| • Course Ends | 02.30 pm |

Course Fees*

- **3,200 USD**
**VAT is Excluded If Applicable*

المقدمة

في هذه الورش (١ و ٢) التفاعلية للغاية سيكون التركيز على مدير المشروع وبيئة المشروع لفهم أسباب النزاعات وكيفية إدارة هذه النزاعات من خلال استخدام التفاوض والوساطة. سننظر في اللبنة الأساسية التي تخلق النزاعات وتلك التي تساعد في حلها أو تنتقص منها. ستتم دعوتك للمشاركة في التفكير والمحادثة والتمارين حيث تتم دراسة النزاعات والنماذج الخاصة بمعالجتها. سيتم إعطاء وقت كبير لبناء المهارات من أجل التحدث الفعال والاستماع الفعال، وفهم أوضاع الصراع. ستقوم أيضاً ببناء مهارات التفاوض والوساطة، ثم الانتقال إلى ما وراء المهارات إلى الوعي الاستراتيجي بالخيارات التي يتخذها المفاوضون والوساطة في تسهيل حل النزاعات. سوف تدرس بالتفصيل عناصر التفاوض والوساطة القائمة على الاهتمامات، مع الحفاظ على العلاقات. سيكون البرنامج المشترك بين الجامعات حول التفاوض في نموذج كلية الحقوق بجامعة هارفارد هو التركيز الأساسي. يؤمن هذا النهج القائم على الاهتمامات بأن كل مفاوضات تنطوي على خلق القيمة والمطالبة بها وأن كل مفاوضات يجب أن تركز على المصالح وليس المواقف.

الاهداف

بنهاية هذه الدورة سيتعلم الحاضرين ما يلي:

- فهم دورة حياة المنازعات
- استكشاف دور الثقافة والعواطف في تطوير وحل الخلافات
- التواصل بنجاح والاستماع والتحدث بشكل فعال
- الاستعداد بشكل فعال للتفاوض
- عزز موقفك التفاوضي مع بناء علاقة عمل قوية
- هيكلية عملية الوساطة
- كشف اهتماماتك وتلك الخاصة بالطرف الآخر قم بتطوير حلول تعاونية قائمة على الاهتمامات مع بناء الثقة
- استخدام المهارات الأساسية للوسيط لمساعدة الأطراف على التوصل إلى اتفاق
- الاستجابة عندما لا تكون الأطراف على استعداد للانتقال إلى اتفاق وعندما يكون هناك اختلال في موازين القوى

الحضور

المقاولين، والمقاولين من الباطن، والمهندسين المعماريين والمهندسين وأصحاب الأعمال والمطورين، ومديري العقود، والاستشاريين، وموظفي القطاع العام والمؤسسات العامة، والممولين، والمصرفيين، والمستشارين القانونيين والمحكمين ووكلاء التأمين، مسؤولون من الوكالات الحكومية المسؤولة، ومديري البناء الجمعيات، ومديري شركات إدارة المشاريع، ومديري المشاريع والمهندسين المعماريين والمهندسين ومدراء البناء والتصميم والبناء للمهنيين، المعماريين والمهندسين والمقاولين، وأصحاب وكالات حكومية، مفتشي البناء والتشييد المديرين، ومديري المشاريع، وغيرهم من المسؤولين عن إدارة فعالة في مجال تشييد المباني، الممولين والمحامين والمستشارين القانونيين، مديري المشاريع، التصميم، استشارات تسوية الخسائر، سجل المحكمين والخبراء الاستشاريون للتأمين، الإدارة العليا، وإدارة المشاريع والإنشاءات مدراء الموقع المهندسين، والمالية، والعقود الهندسية والتخطيط ومراقبة التكاليف للمهندسين.