



# CURSO IBRADIM DE **MEDIAÇÃO**

## A QUEM SE DESTINA

O curso IBRADIM de mediação se destina a todos os advogados, profissionais de outras áreas e estudantes que querem conhecer esse instituto e entender como essa ferramenta pode ser aplicada no dia a dia.

## OBJETIVO

Muito se tem falado sobre mediação desde que a pandemia da COVID-19 nos atingiu. Juristas, advogados, magistrados e ministros têm dito que a utilização dos métodos adequados de solução de conflitos será fundamental para resolver os problemas ocasionados pela pandemia, sob pena de colapso do Poder Judiciário. Mas você sabe o que são métodos adequados de solução de conflitos? Em que consiste a mediação? Como ela pode ser utilizada no dia a dia? A quem ela se destina? Quais são suas vantagens? Como ela se aplica no mercado imobiliário?

O objetivo deste curso é responder a essas e outras dúvidas, revelando aos profissionais em que consiste a mediação e como ela pode ser extremamente útil na resolução de conflitos.

O curso foi pensado e preparado para demonstrar como a utilização dessa importante ferramenta de autocomposição nas disputas imobiliárias trará benefícios de toda a ordem para os envolvidos, já que, valendo-se da mediação, o conflito pode ser solucionado de forma mais célere, barata e eficiente, com a construção, pelas partes, da solução e não imposição por um terceiro (magistrado ou árbitro).

O corpo docente é formado por profissionais altamente qualificados e muito experientes na área. Magistrados, advogados, mediadores e negociadores de vários Estados do Brasil foram aqui reunidos para transmitir conhecimentos técnicos e compartilhar suas experiências práticas.



**INÍCIO**

1 de set/2020  
às 3ª e 5ª das 18h às 20h



**CARGA HORÁRIA**

26 horas  
+1 palestra bônus



**QUANTIDADE DE AULAS**

13 aulas de  
2 horas cada



**CERTIFICADO**

Será fornecido  
certificado de conclusão



**COORDENAÇÃO**

Samantha Mendes Longo



**Samantha Longo**

Advogada. Secretária Geral da Comissão de Mediação do CFOAB. Membro do Comitê Gestor de Conciliação do CNJ

M Ó D U L O S

P R O F E S S O R E S



AULA 01  
01/09

**Aula Inaugural. Objetivo do Curso.  
Conteúdo aula por aula.**

Métodos Adequados de Solução de  
Conflitos (ADRs);  
Mediação;  
Evolução do instituto.

**SAMANTHA LONGO (RJ)**

Mestranda pela Unicuritiba. Advogada.  
Membro do Comitê Gestor de Conciliação  
do CNJ. Secretária Geral da Comissão de  
Mediação do CFOAB.



AULA 02  
03/09

Política judiciária nacional;  
Evolução legislativa;  
Como a política de solução  
adequada de conflitos se  
desenvolve no CNJ e nos Tribunais.

**TRÍCIA NAVARRO (ES)**

Pós-doutora pela USP. Juíza no TJES. Membro  
do Comitê Gestor de Conciliação do CNJ.



AULA 03  
08/09

**Fundamentos Teóricos e Práticos  
da Mediação;  
A Lei de Mediação.**

**CESAR FELIPE CURY (RJ)**

Doutorando pela Estácio de Sá.  
Desembargador no TJRJ.  
Presidente do Nupemec.



AULA 04  
10/09

**Modalidades de Mediação: judicial  
(Tribunal Multiportas - CEJUSCS) e  
extrajudicial (ad hoc ou Câmaras de  
Mediação);  
Vantagens e desvantagens;  
Tipos de mediação;  
Escolha do mediador.**

**FERNANDA LEVY (SP)**

Mediadora. Presidente do CONIMA -  
Conselho Nacional das Instituições de  
Mediação e Arbitragem.



AULA 05  
15/09

**Mediação Empresarial: O que é, para  
que serve, quem são os personagens  
envolvidos;  
No mercado imobiliário como pode ser  
usada? Exemplos práticos.**

**MARIANA FREITAS DE SOUZA (RJ)**

Mediadora. Diretora de Mediação CBMA.  
Vice-presidente do ICFML.



AULA 06  
17/09

**O papel do advogado na mediação.**

**SAMANTHA PELAJO (RJ)**

Doutoranda pela UFF. Mediadora.  
Vice-presidente da Comissão de  
Mediação do CFOAB.



M Ó D U L O S

P R O F E S S O R E S



AULA 07  
22/09

O papel do magistrado na mediação;  
Experiências nas audiências de conciliação, técnicas empregadas;  
Dever de estimular a autocomposição,  
CEJUSC Recuperação Empresarial.

**ANTONIO EVANGELISTA DE SOUZA NETTO (PR)**

Pós-doutor pela Universidad de Salamanca.  
Juiz no TJPR. Coordenador do CEJUSC  
Recuperação Empresarial.



AULA 08  
24/09

Procedimento: fase preparatória, abertura da sessão e investigação do conflito, técnicas de comunicação, sessões conjuntas e privadas, levantamento de possíveis soluções, negociação, escolha da solução pelas partes e fechamento da sessão.

**JULIANA LOSS (RJ)**

Doutoranda pela Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Mediadora.  
Gerente de Mediação da FGV.  
Presidente da Comissão de Mediação da OAB/RJ.



AULA 09  
29/09

Elementos da negociação.

**RICARDO JUNQUEIRA (RJ)**

Mestre pela Columbia Law School.  
Advogado. Professor de Mediação na PUC/RJ.



AULA 10  
01/10

Técnicas de negociação;  
Escola de Harvard;  
Linguagem corporal.

**RICARDO LORETTI (RJ)**

Mestre pela Universidade Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Advogado.  
Vice-Presidente de Arbitragem do CBMA.



AULA 11  
06/10

O Dever de Renegociar

**ANDERSON SCHREIBER (RJ)**

Doutor pela Università degli studi del Molise.  
Prof. Titular de Direito Civil da UERJ.  
Autor do livro "Equilíbrio contratual e dever de renegociar".



AULA 12  
08/10

Mediação Online (ODR).

**ANDREIA MAIA (RJ)**

Mediadora. Vice-Presidente de Mediação do CBMA.



AULA 13  
13/10

**Mediação nos Cartórios;  
Provimento 67 do CNJ.**

### **REBEKA BATISTA (PE)**

Presidente da Comissão de Direito Notarial e Registral OAB PE, ex-gestora jurídica do 1º Ofício de Notas de Recife



PALESTRA  
BÔNUS  
15/10

**Dos livros para o mundo real: técnicas de relacionamento e atitudes para alcançar consensos e negociações de sucesso.**

### **FELIPE CAVALCANTE (AL)**

Presidente de honra da Adit Brasil.  
Diretor do ILOA Resort e da Matx Academy.



Será fornecido certificado de participação.



aulas on-line via Zoom.