




ПРОГРАММА*
ВСЕРОССИЙСКОГО СЕМИНАРА-СОВЕЩАНИЯ
«МЕДИАЦИЯ В ЗАКУПКАХ»

20 апреля 2026, Москва и онлайн (ZOOM)

Время (московское)	Тема выступления	Лектор
20 апреля (понедельник)		
10.00-10.10	Открытие. Приветственное слово к участникам семинара	 ЛУТИКОВА Виктория Гароевна, директор ООО «Закон.гуру».
10.00-11.20	Введение в медиацию: что это и зачем бизнесу? <ul style="list-style-type: none">• Переговоры и медиация: отличия• Когда медиация работает, а когда - нет• Оценка спора на медиабельность• Почему компании выбирают медиацию вместо судебного процесса Законодательство о медиации и статус медиатора <ul style="list-style-type: none">• Правовая база медиации в РФ (Федеральный закон № 193-ФЗ)• Принципы медиации: добровольность, конфиденциальность, нейтральность, равноправие сторон• Профессиональный и непрофессиональный медиатор: различия и требования• Соглашение о проведении процедуры медиации• Медиативное соглашение и его юридическая сила• Иные акты фиксирующие договоренности	 КОВАЛЁВА Мария Михайловна, эксперт Центра по медиации и интеллектуальной собственности
11.20-11.40	Кофе-брейк	

Время (московское)	Тема выступления	Лектор
11.40-13.00	<p>Как работает медиация: структура процедуры и стадии</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подготовительный этап • Открывающая сессия • Выяснение позиций и интересов • Работа с эмоциями • Генерация вариантов решений • Согласование условий • Закрытие процедуры <p>Разбор:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Роль медиатора на каждой стадии • Что делать, если стороны «застряли» • Когда прекращать процедуру <p>Навыки медиатора, которые полезны каждому</p> <ul style="list-style-type: none"> • Активное слушание • Техники перефразирования • Работа с агрессией и сопротивлением • Выявление истинных интересов • Техника «нейтрального языка» • Управление переговорами без давления <p>Практика:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Упражнения на перефразирование • Техника «3 вопроса, которые снимают конфликт» 	 <p>КОВАЛЁВА Мария Михайловна, эксперт Центра по медиации и интеллектуальной собственности</p>
13.00-14.00	Обед	
14.00-15.20	<p>Практическая игра «Мастер коммуникации»</p> <p>Возможные ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сложный клиент • внутренний конфликт в команде • спор поставщика и заказчика • давление в переговорах <p>Оцениваются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • умение задавать вопросы • перефразирование • эмпатия • нейтральность формулировок • управление эмоциями <p>Медиация в закупочной деятельности (44-ФЗ и 223-ФЗ)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особенности споров по № 44-ФЗ и № 223-ФЗ • В каких случаях медиация возможна, а в каких нет • Конфликты по срокам, качеству, штрафам • Практика включения медиативной оговорки в контракт • Риски и ограничения (контрольные органы, публичность закупок) • Алгоритм применения медиации в закупке <p>Практические кейсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Срыв поставки • Нарушение сроков оплаты • Разногласия по качеству товара • Формулировка медиативной оговорки 	 <p>КОВАЛЁВА Мария Михайловна, эксперт Центра по медиации и интеллектуальной собственности</p>
15.20-15.30	Перерыв	

Время (московское)	Тема выступления	Лектор
15.30-16.30	<p>Практическая игра «Ловушки мышления» Участники сталкиваются с типичными когнитивными ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> • эффект подтверждения • якорение • фундаментальная ошибка атрибуции • ложная причинность • «чёрно-белое» мышление • ошибка выжившего и др. <p>Задача — распознать искажение в кейсе и предложить более рациональный подход.</p>	 <p>КОВАЛЁВА Мария Михайловна, эксперт Центра по медиации и интеллектуальной собственности</p>
16.30-17.00	«Круглый стол» (ответы на вопросы, индивидуальные консультации)	

* В программу могут быть внесены изменения

** Слушатели семинара могут пройти обучение по программе «Специалист в области медиации (медиатор)» объемом 16 акад. часов с выдачей удостоверения о повышении квалификации установленного образца