

Warsztaty dla kandydatów na mediatorów i dla pełnomocników

05.05.2026

Warsztaty dla kandydatów na

mediatorów i dla pełnomocników

Warsztaty dla kandydatów na mediatorów i dla pełnomocników

Szanowni Państwo,

Okręgowa Izba Radców Prawnych w Krakowie wraz z Fundacją Okręgowej Izby Radców Prawnych w Krakowie i Centrum Mediacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Krakowie zapraszają na szkolenia dla kandydatów na mediatorów. Szkolenia są przeznaczone również dla pełnomocników podmiotów uczestniczących w mediacji.

Szkolenie odbędzie się w siedzibie OIRP w Krakowie przy ul. Francesco Nullo 8/4 w dniach: 29-31 maja oraz 12-14 czerwca 2026 r.

- 29 maja i 12 czerwca w godz. 16.00-19.30
- 30-31 maja oraz 14 czerwca w godz. 9.00-17.00
- 13 czerwca w godz. 14.00-18.00

Łączny czas szkolenia - 40 godzin lekcyjnych.

Grupa szkoleniowa będzie liczyła do 12 osób.

Koszt szkolenia to 1600 zł netto (1968 zł brutto).

Zgłoszenia proszę przysyłać na adres: t.job@oirp.krakow.pl do 18 maja 2026 r. koniecznie podając w temacie „warsztaty”. Ze względu na ograniczoną liczbę miejsc liczy się kolejność zgłoszeń.

Organizator zastrzega, że w przypadku braku wymaganej liczby zgłoszeń szkolenie może zostać odwołane.

Radcowie prawni za udział w szkoleniu otrzymają punkty szkoleniowe.

Program szkolenia

I. Procedura mediacji – 10 h

- Przebieg postępowania mediacyjnego (etapy mediacji wraz z ich charakterystyką);
- Zasady mediacji (rozdzielenie podstawowych zasad mediacji wraz z ich charakterystyką oraz wskazaniem zachowań, które należy zastosować w sytuacji zagrożenia przestrzegania zasad);
- Uczestnicy postępowania mediacyjnego;
- Rola mediatora (mediator jako menadżer konfliktu, mediacja ewaluatywna/facylitatywna/transformatywna, etyka zawodu mediatora, prawa i obowiązki mediatora);
- Zastosowanie mediacji (wskazania i przeciwwskazania do stosowania mediacji w poszczególnych rodzajach konfliktu).

II. Psychologiczne aspekty postępowania mediacyjnego – 4 h

- Konflikt (psychologiczne aspekty powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktu);
- Koło konfliktu wg Christophera Moore'a (rodzaje konfliktu i ich specyfika, rozróżnianie);
- Sposoby rozwiązywania konfliktu (negocjacje, mediacje, arbitraż, med.-arb, sąd);
- Podstawowe pojęcia negocjacyjne (pozycje, interesy, BATNA, WATNA, ZOPA).

III. Prawne i organizacyjne aspekty postępowania mediacyjnego – 6 h

- Podstawy prawne zastosowania procedur mediacyjnych w tym zmiany kodyfikacji;

- Zagadnienia praktyczne związane z organizacją postępowania mediacyjnego;
- Zasady współpracy z organami wymiaru sprawiedliwości;
- Prowadzenie dokumentacji;
- Krajowe i międzynarodowe standardy postępowania mediacyjnego;
- Organizacja komunikacji w mediacji (aktywne słuchanie, zadawanie pytań, parafraza, neutralny język);
- Techniki na impas w mediacji;
- Analiza i diagnoza konfliktu (ocena, czy zastosowanie mediacji jest zasadne w danej sprawie, identyfikacja pozycji, potrzeb i interesów każdej ze stron, przechodzenie od pozycji do interesów).

IV. Trening praktyczny i podsumowanie – 20 h

- Prowadzenie całego postępowania mediacyjnego przez uczestników szkolenia (zamiana ról na poszczególnych etapach mediacji);
- Przygotowanie dokumentacji z mediacji;
- Pełnomocnik w mediacji (trening postępowania mediacyjnego przy uczestnictwie pełnomocnika po jednej/obu stronach konfliktu);
- Mediator w sądzie;
- Komediacja;
- Współpraca mediatora z innymi specjalistami (biegły, notariusz);
- Superwizja (wzajemna ocena uczestników)

W celu uzyskania szczegółowych informacji proszę o kontakt pod nr tel. 533 660 566 lub poprzez e-mail: t.job@oirp.krakow.pl

Z poważaniem
Dyrektor Centrum Mediacji przy OIRP w Krakowie
radca prawny
Tomasz Job

Trenerzy

Małgorzata Roszkowska

– radca prawny, mediator wpisana na listy: mediatorów przy Komisji Nadzoru Finansowego, mediatorów przy Centrum Mediacji Lewiatan, stałych mediatorów Sądu Okręgowego w Krakowie, Centrum Mediacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Krakowie oraz Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Krakowie. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu mediacji cywilnych i gospodarczych. Wykładowca na studiach podyplomowych z zakresu mediacji na Uniwersytecie Jagiellońskim. Wykładowca na szkoleniach z zakresu negocjacji, mediacji i zarządzania konfliktem organizowanych dla radców prawnych i aplikantów radcowskich przez Okręgową Izbę Radców Prawnych w Krakowie. Wykładowca na szkoleniach dla mediatorów gospodarczych prowadzonych przez Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Krakowie. Trener mediacji i negocjacji. Stypendystka na Uniwersytecie w Barcelonie i absolwentka Szkoły Prawa Hiszpańskiego prowadzonej przez Uniwersytet Jagielloński we współpracy z Uniwersytetem w Alicante i Uniwersytetem w Granadzie.

dr Tomasz Cyrol, MCI Arb

- adwokat, mediator (od 2010 r.), doktor nauk prawnych. Członek International Bar Association (członek zarządu Mediation Committee) oraz Chartered Institute of Arbitrators. Ukończył studia podyplomowe oraz szereg szkoleń z zakresu negocjacji i mediacji, m.in. w ramach Harvard Law School Program on Negotiation (Cambridge, MA) czy Psychological Mediation and Mediation Advocacy Course (Regent's University London). Wykładowca

akademicki (adiunkt w UP Kraków), trener w zakresie negocjacji i mediacji oraz praktykujący mediator (ponad 200 przeprowadzonych mediacji).

Tomasz Job

– radca prawny specjalizujący się w prawie zamówień publicznych, prawie gospodarczym i cywilnym, mediator wpisany na listę mediatorów stałych Sądu Okręgowego w Krakowie, Centrum Mediacji przy Krajowej Izbie Gospodarczej oraz Centrum Mediacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Krakowie (Dyrektor Centrum Mediacji). Ukończył studia podyplomowe na kierunkach: Podatki w zarządzaniu firmą; Negocjacje i mediacje; Trener, coach i menedżer ds. szkoleń; Budownictwo. Specjalizuje się w mediacjach i negocjacjach w sprawach z zakresu prawa gospodarczego (w tym inwestycji budowlanych), cywilnego oraz prawa zamówień publicznych. Wykładowca w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Krakowie na zajęciach z negocjacji i mediacji, trener w zakresie mediacji i negocjacji.