**CURSO DE NEGOCIACION Y MEDIACION**

**EVALUCIÓN MEDIACION**

Observe la mediación que se llevará a cabo y evalúe con un comentario formativo respecto de los distintos aspectos del proceso desarrollados por cada mediador, en la medida en que sea posible evaluar dichos tópicos.

CASO:

EVALUADOR: (A)

MEDIADOR (A) 1: MEDIADOR (A) 2:

TAREA CRITICA COMENTARIO TAREA CRITICA COMENTARIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SALUDO Y BIENVENIDA |  | SALUDO Y BIENVENIDA |  |
| DISCURSO |  | DISCURSO |  |
| PARAFRASEO |  | PARAFRASEO |  |
| PREGUNTAS EXPLORATORIAS |  | PREGUNTAS EXPLORATORIAS |  |
| INDAGACION DE INTERESES |  | INDAGACION DE INTERESES |  |
| REPLANTEO DEL CONFLICTO |  | REPLANTEO DEL CONFLICTO |  |
| USO DE CIRCULARIDAD |  | USO DE CIRCULARIDAD |  |
| LEGITIMIDAD SUSTANCIAL |  | LEGITIMIDAD SUSTANCIAL |  |
| LEGITIMIDAD RELACIONAL |  | LEGITIMIDAD RELACIONAL |  |
| DECISIÓN SESIONES PRIVADAS |  | DECISIÓN SESIONES PRIVADAS |  |
| RESULTADO DE PRIVADA CON REQUIRENTE |  | RESULTADO DE PRIVADA CON REQUIRENTE |  |
| RESULTADO DE PRIVADAS CON REQUERIDO |  | RESULTADO DE PRIVADAS CON REQUERIDO |  |
| MANEJO DE NEUTRALIDAD |  | MANEJO DE NEUTRALIDAD |  |
| CONTENCIÓN DE AGRESIVIDAD EN LA MESA |  | CONTENCIÓN DE AGRESIVIDAD EN LA MESA |  |
| MANEJO DE ALTERNATIVAS |  | MANEJO DE ALTERNATIVAS |  |
| MANEJO DE CONFIDENCIALIDAD |  | MANEJO DE CONFIDENCIALIDAD |  |
| CAPACIDAD DE CONDUCIR EL PROCESO |  | CAPACIDAD DE CONDUCIR EL PROCESO |  |
| USO HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN, REENCUADRE Y LEGITIMACION |  | USO HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN, REENCUADRE Y LEGITIMACION |  |
| MANEJO DE PROPUESTAS DE ACUERDO |  | MANEJO DE PROPUESTAS DE ACUERDO |  |
| FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS |  | FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS |  |
| CALIDAD DE ACUERDOS |  | CALIDAD DE ACUERDOS |  |
| OPORTUNIDAD DE ACUERDOS INSTRUMENTALES |  | OPORTUNIDAD DE ACUERDOS INSTRUMENTALES |  |
| GENERACION DE CLIMA |  | GENERACION DE CLIMA |  |

MEDIADOR (A) 3: MEDIADOR (A) 4:

TAREA CRITICA COMENTARIO TAREA CRITICA COMENTARIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SALUDO Y BIENVENIDA |  | SALUDO Y BIENVENIDA |  |
| DISCURSO |  | DISCURSO |  |
| PARAFRASEO |  | PARAFRASEO |  |
| PREGUNTAS EXPLORATORIAS |  | PREGUNTAS EXPLORATORIAS |  |
| INDAGACION DE INTERESES |  | INDAGACION DE INTERESES |  |
| REPLANTEO DEL CONFLICTO |  | REPLANTEO DEL CONFLICTO |  |
| USO DE CIRCULARIDAD |  | USO DE CIRCULARIDAD |  |
| LEGITIMIDAD SUSTANCIAL |  | LEGITIMIDAD SUSTANCIAL |  |
| LEGITIMIDAD RELACIONAL |  | LEGITIMIDAD RELACIONAL |  |
| DECISIÓN SESIONES PRIVADAS |  | DECISIÓN SESIONES PRIVADAS |  |
| RESULTADO DE PRIVADA CON REQUIRENTE |  | RESULTADO DE PRIVADA CON REQUIRENTE |  |
| RESULTADO DE PRIVADAS CON REQUERIDO |  | RESULTADO DE PRIVADAS CON REQUERIDO |  |
| MANEJO DE NEUTRALIDAD |  | MANEJO DE NEUTRALIDAD |  |
| CONTENCIÓN DE AGRESIVIDAD EN LA MESA |  | CONTENCIÓN DE AGRESIVIDAD EN LA MESA |  |
| MANEJO DE ALTERNATIVAS |  | MANEJO DE ALTERNATIVAS |  |
| MANEJO DE CONFIDENCIALIDAD |  | MANEJO DE CONFIDENCIALIDAD |  |
| CAPACIDAD DE CONDUCIR EL PROCESO |  | CAPACIDAD DE CONDUCIR EL PROCESO |  |
| USO HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN, REENCUADRE Y LEGITIMACION |  | USO HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN, REENCUADRE Y LEGITIMACION |  |
| MANEJO DE PROPUESTAS DE ACUERDO |  | MANEJO DE PROPUESTAS DE ACUERDO |  |
| FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS |  | FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS |  |
| CALIDAD DE ACUERDOS |  | CALIDAD DE ACUERDOS |  |
| OPORTUNIDAD DE ACUERDOS INSTRUMENTALES |  | OPORTUNIDAD DE ACUERDOS INSTRUMENTALES |  |
| GENERACION DE CLIMA |  | GENERACION DE CLIMA |  |

**OBSERVACIONES GENERALES:**