

**IV COMPETIÇÃO CAMARB DE MEDIAÇÃO EMPRESARIAL**  
**FOLHA DE AVALIAÇÃO DE ADVOGADOS**

|   |          |
|---|----------|
| Nº da Equipe:   | Data:    |
| Requerente ( ) / Requerida ( )  | Horário: |
| Avaliador:  |          |
| Advogado:   |          |
| <p>Instruções: Para cada critério de avaliação, a nota deve ser dada dentro dos limites de pontuação indicados.</p> <p align="center">  5 – Insuficiente   6 – Necessita de aperfeiçoamento   7 – Satisfatório   8 – Bom   9 – Muito bom   10 – Excelente  </p> <p align="center">* Nota de Partida: 7 (Satisfatório) *</p> <p><b>Seus comentários acerca da atuação dos advogados na rodada poderão ser lançados ao final deste formulário.</b></p> <p>Esse <i>feedback</i> é extremamente valioso para as equipes otimizarem as suas próximas atuações.</p> <p><b>NOTA IMPORTANTE:</b> A "Pontuação Total" é registrada como resultado oficial de avaliação da Rodada Oral para todos os efeitos na Competição, inclusive para a classificação nos rankings de equipes, podendo sofrer alterações pela Comissão Organizadora apenas no caso de penalidades e inobservância de regras técnicas. Assim, é muito importante que verifique a precisão da sua pontuação total. A Comissão Organizadora do evento não ajustará a pontuação total para corrigir erros matemáticos ou outros.</p> |          |

| CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO  | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|----|
| 1) <b>Consistência jurídica de sua argumentação.</b> Clareza e objetividade durante a exposição das questões jurídicas envolvidas, demonstrando boa compreensão do caso. Apresentação de argumentação jurídica consistente e compatível com a busca de solução consensual do conflito.  |   |   |   |   |   |    |
| 2) <b>Comunicação verbal.</b> Cordialidade, clareza e objetividade nas manifestações orais ao longo de toda a sessão, demonstrando preparação e prestando o suporte necessário para o seu cliente. Habilidade na exposição de fatos e argumentos jurídicos favoráveis aos interesses do seu cliente. Escuta ativa e cooperativa, fazendo intervenções no momento adequado.  |   |   |   |   |   |    |
| 3) <b>Gestão de emoções e comunicação não-verbal.</b> Controle adequado de suas emoções, da linguagem corporal e da comunicação não-verbal ao longo da sessão, contribuindo para um ambiente favorável ao avanço das negociações.   |   |   |   |   |   |    |
| 4) <b>Gestão de informações.</b> Apresentação das informações de que dispõe e que sejam relevantes para a resolução consensual do conflito. Suporte jurídico ao negociador na apresentação da MANA (melhor alternativa a um acordo) da parte. Busca de informações relevantes da outra parte, particularmente quanto aos interesses de seu cliente. Habilidade para lidar com informações confidenciais de seu cliente. Flexibilidade para se adaptar à apresentação de informações confidenciais pela outra parte. |   |   |   |   |   |    |
| 5) <b>Criação de opções.</b> Adoção de postura cooperativa com a outra parte para a resolução consensual do litígio, sem abrir mão dos interesses do seu cliente. Emprego adequado de conhecimento técnico-jurídico durante as negociações e criação de opções. Auxílio na formulação de propostas que atendam aos interesses de ambas as partes quando a dinâmica da negociação o permitir.  |   |   |   |   |   |    |
| 6) <b>Cáucus e Intervalos.</b> Utilização adequada das ferramentas do cáucus e dos intervalos, em prol das negociações, com abstenção de seu uso quando prejudicial à dinâmica destas.  |   |   |   |   |   |    |
| 7) <b>Uso do mediador.</b> Utilização eficiente do mediador para buscar e transmitir informações, bem como para a manutenção de um ambiente emocional propício à solução consensual do conflito. Solicitação pertinente do auxílio do mediador para resolução de problemas e impasses.  |   |   |   |   |   |    |
| 8) <b>Entrosamento com o seu cliente.</b> Trabalho de equipe eficiente, com divisão de tarefas com seu cliente.   |   |   |   |   |   |    |
| 9) <b>Gestão do tempo.</b> Gestão adequada do tempo de suas intervenções, respeitando os limites temporais de cada etapa, inclusive o tempo total da sessão.  |   |   |   |   |   |    |
| 10) <b>Busca da viabilidade.</b> Auxílio ao seu cliente na construção de soluções realistas e exequíveis (viabilidade jurídica, econômica, técnica, etc.), ainda que parciais, para composição entre as partes.   |   |   |   |   |   |    |
| <b>TOTAL DA PONTUAÇÃO:</b>  |   |   |   |   |   |    |

**COMENTÁRIOS (Opcional):**

IV COMPETIÇÃO CAMARB DE MEDIAÇÃO EMPRESARIAL  
FOLHA DE AVALIAÇÃO DE ADVOGADOS