

**XII Edição da Competição Brasileira de Arbitragem e Mediação Empresarial da CAMARB**  
**FOLHA DE AVALIAÇÃO DE ADVOGADOS(AS)**

<b>Nº da Equipe:</b>	<b>Data:</b>
<b>Requerente ( ) / Requerida ( )</b>	<b>Horário:</b>
<b>Avaliador(a):</b>	
<b>Advogado(a):</b>	
<b>Instruções:</b> Para cada critério de avaliação, a nota deve ser dada dentro dos limites de pontuação indicados.	
5 – Insuficiente   6 – Necessita de aperfeiçoamento   7 – Satisfatório   8 – Bom   9 – Muito bom   10 – Excelente   * Nota de Partida: 7 (Satisfatório) *	
Seus comentários acerca da atuação do(a) advogado(a) na rodada poderão ser lançados ao final deste formulário. Esse <i>feedback</i> é extremamente valioso para as equipes otimizarem as suas próximas atuações. <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 <i>rankings</i> 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.	

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	5	6	7	8	9	10
1) <b>Consistência jurídica de sua argumentação.</b> Demonstração de 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(a) 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(à) negociador(a) na apresentação da MANA (melhor alternativa à negociação de um acordo) da parte. Busca de informações relevantes da outra parte, particularmente quanto aos interesses de seu/sua cliente. Habilidade para lidar com informações confidenciais de seu/sua 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 renunciar aos interesses de seu/sua 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/sua 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>
<b>COMENTÁRIOS (Opcional):</b>