

XII Edição da Competição Brasileira de Arbitragem e Mediação Empresarial da CAMARB
FOLHA DE AVALIAÇÃO DE NEGOCIADORES

Nº da Equipe:	Data:
Requerente () / Requerida ()	Horário:
Avaliador(a):	
Negociador(a):	
<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>Seus comentários acerca da atuação do(a) negociador(a) na rodada poderão ser lançados ao final deste formulário.</p> <p>Esse <i>feedback</i> é extremamente valioso para as equipes otimizarem as suas próximas atuações.</p> <p>NOTA IMPORTANTE: 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.</p>	

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	5	6	7	8	9	10
1) Fala inaugural. Apresentação dos fatos relevantes da controvérsia, em consonância com a argumentação jurídica de seu advogado. Transmissão clara e objetiva de seus objetivos e expectativas para a mediação.						
2) Comunicação verbal. Cordialidade, clareza e objetividade nas manifestações orais ao longo de toda a sessão, buscando construir relação de confiança com a outra parte. Habilidade na exposição de fatos e argumentos favoráveis a seus interesses. Escuta ativa, fazendo intervenções no momento adequado.						
3) Gestão de emoções e comunicação não-verbal. 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) Gestão de informações. Apresentação das informações de que dispõe e que sejam relevantes para a resolução consensual do conflito. Exposição de sua MANA (melhor alternativa à negociação de um acordo) no momento apropriado. Busca de informações relevantes da outra parte, particularmente quanto a seus interesses. Habilidade para lidar com suas informações confidenciais. Flexibilidade para se adaptar à apresentação de informações confidenciais da outra parte.						
5) Criação de opções. Adoção de postura cooperativa com a outra parte para a resolução consensual do litígio, sem renunciar a seus próprios interesses. Utilização eficiente de técnicas negociais, tais como perguntas hipotéticas, abertas ou fechadas, conforme o caso, e <i>brainstorming</i> . Busca de resolução conjunta de problemas e de criação de opções que atendam a ambos os interesses. Habilidade para formulação de propostas que atendam aos interesses de ambas as partes, quando a dinâmica da negociação o permitir.						
6) Cáucus e intervalo. Utilização adequada das ferramentas do cáucus e dos intervalos, em prol das negociações, com abstenção de seu uso quando prejudicial à dinâmica destas.						
7) Uso do mediador. 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) Entrosamento com o advogado. Trabalho eficiente em equipe, com divisão adequada de responsabilidades com seu advogado.						
9) Gestão do tempo. Gestão adequada do tempo de suas intervenções, respeitando os limites temporais de cada etapa, inclusive o tempo total da sessão.						
10) Busca da viabilidade. Busca de soluções reais e exequíveis (viabilidade econômica, técnica etc.), ainda que parciais, para a composição do litígio.						

TOTAL DA PONTUAÇÃO:

COMENTÁRIOS (Opcional):