

XII Edição da Competição Brasileira de Arbitragem e Mediação Empresarial da CAMARB
FOLHA DE AVALIAÇÃO DOS PLANOS DE MEDIAÇÃO

Nº da Equipe:
Requerente () / Requerida ()
Avaliador(a):
<p>Instruções: 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) *</p> <p>Seus comentários acerca do Plano de Mediação poderão ser lançados ao final deste formulário.</p> <p>Esse <i>feedback</i> é extremamente valioso para as equipes se aperfeiçoarem.</p> <p>NOTA IMPORTANTE: A "Pontuação Total" é registrada como resultado oficial de avaliação do Plano para todos os efeitos na Competição, inclusive para a classificação nos <i>rankings</i> de Planos e 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) Conformidade do Plano de Mediação com o Caso. Coerência fático-jurídica da análise realizada pela equipe com o contexto narrado no Caso, inclusive com os Anexos.						
2) Estrutura do Plano. Clareza, organização, gramática e estilo.						
3) Informações básicas. Análise do caso, identificação das posições e interesses da parte, declaração de abertura do Advogado e seu cliente.						
4) Objetivo da Mediação: Indicação do objetivo buscado pela parte por meio da mediação.						
5) Pontos da Agenda. Quais questões a parte pretende tratar.						
6) Análise Estratégica. Análise estratégica (MANA - melhor alternativa à negociação de um acordo - ZOPA - zona de possível acordo).						
7) Análise do Risco Financeiro. Análise financeira em caso de não chegarem a um acordo - para cada parte.						
8) Atenção aos Interesses. Opções possíveis sustentadas por critérios objetivos para satisfazer os interesses de todos, com resposta à seguinte questão: "o que uma parte pode oferecer à outra sem perder algo?".						
9) Estratégias. Identificação de ações necessárias para implementar as estratégias negociais buscadas pela parte.						
10) Confidencialidade. Conteúdo e extensão: o que quer manter confidencial - o porquê e até que ponto; o que precisa saber do outro						

TOTAL DA PONTUAÇÃO:

ASSINATURA: _____

DATA: ____/____/2021

COMENTÁRIOS (Opcional):