



**PROGRAMAS DE MEDIACIÓN Y ESPECIALIZACIONES**  
[www.aami.org.ar](http://www.aami.org.ar)

CUADRO INFORMACIÓN GENERAL PROGRAMAS DE MEDIACIÓN INICIAL Y ESPECIALIZACIONES EN MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS  
Formación Ejecutiva Instituto & Asociación Argentina de Mediación Interdisciplinaria  
<https://formacionejecutiva.com.ar/> / <https://www.aami.org.ar/>  
Teléfonos: 43714523/9822 / Celular: WhatsApp: +54 911 60213729  
Mail: [info@formacionejecutiva.com.ar](mailto:info@formacionejecutiva.com.ar) / [info@aami.org.ar](mailto:info@aami.org.ar)

Capacitación Continua

# MEDIACIÓN PARA CORREDORES Y MARTILLEROS

## MEDIACIÓN PARA CORREDORES Y MARTILLEROS

Curso de Capacitación continua

**INICIO:** Al momento de la inscripción (del 1 al 10 de cada mes)

**MODALIDAD:** A distancia ó Presencial\*

**DURACIÓN:** 3 meses

**WHATSAPP:** +54 9 11 2782-3495

**TELS:** + 54 11 4371.0822/ 4523

**EMAIL:** [info@aami.org.ar](mailto:info@aami.org.ar) / [info@formacionejecutiva.com.ar](mailto:info@formacionejecutiva.com.ar)

Docente titular: **Dra. María Gabriela González Vendrell.**

*Directora de Formación Ejecutiva. Consultores en Capacitación & Desarrollo de RRHH. Consultora especializada en temas de Coaching organizacional, Violencia Psicológica o Acoso Moral, Mobbing, Bullying Resolución de conflictos, Negociación, Comunicación. Presidenta de AAMI, Asociación Argentina de Mediación Interdisciplinaria. Coordinadora Académica en Argentina del Centro de Posgrado del Instituto internacional de estudios globales para el Desarrollo Humano, España, Unión Europea. Directora de Formación Ejecutiva Instituto, entidad formadora del Registro nacional de Instituciones formadoras en métodos no adversariales de resolución de conflictos. Nro 12 MJ y DHN*

<b>Perfil del destinatario</b>	Dirigido a Martilleros y Corredores públicos Y quienes deseen desempeñarse como: mediador en centros, públicos o privados que atiendan conflictos en el ámbito de las tareas relacionadas con los martilleros o corredores y otras controversias.
<b>Requisitos para acceder al curso</b>	Formación terciaria o universitaria como martillero o corredor. O formación terciaria o universitaria
<b>Propósito, fundamentación y propuesta</b>	<b>Fundamentación:</b> Es inviable pensar cualquier negocio sin diferencias; el secreto está en saber cómo manejar y conducir esas diferencias para que encuentren un cauce productivo, es decir conseguir los mejores resultados En general, el corredor y /o no se limita a unir al comprador con el vendedor o al locatario con el locador, o a encontrar la propiedad ideal o a conocer los valores de mercado o a saber la legislación aplicable. Después, tiene que manejar profesionalmente todas las diferencias, problemas, enojos y ansiedades que surgen de la operación principal. Y la verdad es que a menudo, si no las maneja profesionalmente, la operación puede perderse, o puede ser mucho más pobre o limitada de lo que podría haber sido La Mediación para martillero/s corredores en situaciones de conflicto es un proceso en el que los

	<p>solicitan o aceptan la intervención de una tercera persona, llamada mediador/a, con la finalidad de llegar a acuerdos que les permitan reorganizar su relación.</p> <p>Los conflictos que afrontan martilleros y corredores se desencadenan por diferentes motivos, los mismos pueden darse diferencias entre comprador y vendedor, entre los mismos vendedores; a veces hermanos con una sucesión complicada detrás de una venta, socios que quieren vender pero no terminan de resolver sus cuestiones internas, dificultades en el reconocimiento de las comisiones, problemas entre locador y locatario; es un mundo infinito de diferencias que los corredores / martilleros tienen que afrontar ya sea como partes (negociadores) o como terceros intermediarios entre dos partes</p> <p>La forma tradicional de actuar frente al conflicto es la de la sanción disciplinaria, pero no siempre el castigo supone una modificación de la conducta. Paradójicamente, el castigo puede transformarse en una justificación de la conducta o incluso en un trofeo o un proceso de victimización.</p> <p><b>El Propósito</b> La Mediación para martilleros y corredores surge cómo un modo que ayuda a los integrantes de los profesionales martilleros y corredores. cuando solos no logran resolver sus problemas y se focaliza en el mejoramiento de las relaciones futuras, en sanear las existentes en el presente, en ayudarlos a encontrar soluciones que los satisfagan a todos, donde no exista el que gane o el que pierda. Recurriendo a sistemas de mediación, las partes se sienten satisfechas por el acuerdo convenido y esta situación las predispone favorablemente para abordar futuros conflictos de la misma manera. La mediación, busca la negociación integradora, se basa en el consenso, la colaboración y una actitud constructiva. En la sociedad de hoy la mediación en llos temas que preocupan a corredores y martilleros se constituye en una herramienta fundamental de pacificación la cual debe ser desarrollada por profesionales idóneos dada gran variedad y complejidad de conflictos que pueden presentarse en esa actividad profesional Consideramos que la capacitación continua de todos los mediadores prejudiciales y voluntarios es</p>
--	--

	<p>una herramienta de desarrollo personal y profesional indispensable para quienes quieran llevar adelante una excelente gestión y mejorar el desempeño.</p> <p>Propuesta</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formar Profesionales con conocimientos, destrezas y habilidades en la resolución pacífica de conflictos. Brindar una formación interdisciplinaria para intervenir en la prevención, gestión y resolución de conflictos que afrontan los martilleros y corredores</li> <li>• Impulsar la mediación como vía de resolución de conflictos en el ámbito de los corredores y martilleros como alternativa extrajudicial de resolución de conflictos y como herramienta de prevención de conflictos y control de riesgos.</li> <li>• Sensibilizar a los participantes de la necesidad de buscar nuevas vías de solución de conflictos. Conseguir que en un futuro se pueda hablar de la cultura del acuerdo, abandonando la mentalidad del litigio y la confrontación.</li> <li>• Aprender los pasos del proceso de mediación , sus etapas para desarrollarlo con eficacia</li> <li>• Actuar como negociador, en el ámbito de martilleros y corredores para facilitar la resolución de disputas y en general de desacuerdos entre distintas partes</li> <li>• Brindar nuevos recursos o reelaborar recursos adquiridos por los participantes a fin de enfrentar y superar situaciones complejas en mediación patrimonial, desde el rol de mediador</li> </ul>
<p><b>Objetivos generales</b></p>	<p><b>Adquirir</b> conocimientos, destrezas y habilidades para la resolución pacífica de conflictos en relacionados con las tareas de corredores y martilleros</p> <p><b>Desarrollar</b> capacidades o aptitudes que permiten afrontar de modo positivo y constructivo los desafíos del área de funcionamiento de corredores y martilleros</p>

<p><b>Objetivos específicos</b></p>	<p>1.-Conocer el marco jurídico de la Mediación en temas relacionados con las tareas del Martillero y /o corredor , y legislación comparada</p> <p>2.-Adquirir las pautas de lineamientos generales de la Mediación en temas comerciales relacionados con las tareas específicas de los martilleros y corredores. Conocer el proceso: pasos y lineamientos.</p> <p>3.- Aprender cuales son los conflictos mas comunes del día a día de trabajo y como abordarlos de la mejor manera.</p> <p>4.-Incorporar herramientas y habilidades comunicacionales para el mejor desempeño como mediador en temas relacionados con las tareas diarias de corredores y martilleros. Desarrollar aptitudes que permiten afrontar de modo positivo y constructivo los desafíos del día a di de trabajo</p>
<p><b>Unidades de contenido</b></p>	<p><b>Unidad 1.-</b> Marco jurídico. Ley 26589 Decreto reglamentario Decreto 1467/2011 régimen legal de martilleros y corredores. Ley 25.028</p> <p><b>Unidad 2.-</b> La Mediación en el ámbito de corredores y martilleros. Herramientas utilizadas en negociación y mediación aplicables a la prevención, administración y resolución de conflictos en las tareas específicas de estas actividades. Estructura del proceso de mediación para corredores y martilleros. La mediación en temas comerciales. Modelos. Etapas. Dinámicas de aplicación. Los procedimientos de resolución alternativa de disputas. (R.A.D.) Etapas. Herramientas utilizadas en Mediación. Casos en los que se recomienda y no se recomienda la mediación.</p> <p><b>Unidad 3.-</b> Los conflictos que los corredores y martilleros enfrentan en su operatoria diaria. Modos habituales de resolución de conflictos en las tareas relacionadas con esta actividad. Introducción al análisis de los conflictos. Noción de conflicto. Conflicto y disputa. Elementos para el análisis del</p>

	<p>conflicto. Sistemas de Resolución de Conflictos basados en el Poder y los intereses. Orígenes de los distintos procedimientos R.A.D. La mediación: Características. Ventajas y desventajas</p> <p><b>Unidad 4.-</b> Perfil del mediador en temas de corredores y martilleros . Sugerencias para lograr mediaciones exitosas en este ámbito . Técnicas y habilidades del mediador Recibimiento. Discurso de apertura Encuadre y reencuadre. La escucha activa. El mediador como ordenador del discurso.. Construcción del clima empático y colaborativo: connotación positiva, acompasamiento, Intervenciones afirmativas del mediador: legitimación, valoración y reconocimiento.L a comunicación positiva . La comunicación transformacional: un contenido transversal.</p>
<p><b>Fechas tentativas de dictado</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mes</li> <li>2. Año</li> </ol>	
<p><b>Metodología de dictado</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Clase teórico - práctica</li> <li>2. Taller</li> <li>3. Ateneo de casos</li> <li>4. Dramatizaciones</li> <li>5. Juegos reglados</li> <li>6. Juegos socio - dramáticos</li> <li>7. Trabajo en grupo</li> <li>8. Trabajos individuales</li> <li>9. Análisis de textos, videos, etc.</li> <li>10. Ejercicios</li> <li>11. Otros</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Clase teórico - práctico</li> <li>3. Ateneo de casos</li> <li>4. Dramatizaciones</li> <li>6. Juegos socio - dramáticos</li> <li>7. Trabajo en grupo</li> <li>8. Trabajos individuales</li> <li>9. Análisis de textos, videos, etc.</li> <li>10. Ejercicios</li> <li>11. Otros</li> </ol>
<p><b>Fundamentación de la metodología seleccionada en relación con los objetivos del curso</b></p>	<p>El programa está focalizado en un entrenamiento práctico a fin de transferir los conceptos teóricos a la realidad cotidiana del trabajo y, así, estar preparados para manejar situaciones de conflictos de manera efectiva mediante la aplicación y guías de herramientas prácticas. El diseño metodológico del programa está basado en exposiciones orales del facilitador, análisis y resolución de casos, hojas de trabajo y proyección de videos, entre otras cosas</p>

<p>Evaluación</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diagnóstica o inicial</li> <li>2. Formativa o de procesos</li> <li>3. Sumativa o final</li> <li>4. Contínua</li> <li>5. Entre pares</li> <li>6. Autoevaluación</li> <li>7. Otros</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diagnóstica o inicial</li> <li>2. Formativa o de procesos</li> <li>3. Sumativa o final</li> <li>4. Contínua</li> <li>5.</li> </ol>										
<p>Fundamentación del tipo de evaluación seleccionado</p>	<p><b>NOTA DE CURSADA*</b></p> <p>La calificación numérica de la “NOTA DE CURSADA” del curso se ponderará en una escala de “1 a 10”. Dicha evaluación estará compuesta por los siguientes factores:</p> <p style="text-align: right;">5 %incidencial</p> <p>en la “Nota de Cursada”*</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 40%;">Participación en clase</td> <td style="width: 15%;">40%</td> <td style="width: 15%;">Lectura del material recomendado</td> <td style="width: 10%;">10 %</td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>Trabajos Prácticos</td> <td>15 %</td> <td>Examen final</td> <td>35 %</td> <td></td> </tr> </table> <p>*.Nota: El alumno deberá cumplir con un mínimo de 80% de asistencias a las clases.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en clases: El Profesor evaluará la participación activa en clase de cada alumno, su preparación previa y su actitud de contribución al aprendizaje grupal en una escala de 1 a 10.</li> <li>• Trabajos Prácticos: Se presentan como cierre de cada módulo y su envío con la correspondiente devolución del docente a cargo será el indicador de lo aprendido a lo largo del desarrollo del mismo. La entrega será evaluada por el docente a cargo con una ponderación de 1 a 10. Entrega del Trabajo Práctico: El alumno descargará y subirá a la plataforma de estudios del Campus Virtual el TP para su corrección. El trabajo que sea enviado fuera del plazo indicado será considerado como “Ausente”.y el alumno no podrá descargar los materiales de estudio del siguiente módulo hasta su aprobación.</li> <li>• Lectura del material recomendado: El docente a cargo evaluará la interpretación que ha desarrollado el alumno del material de lectura indicado</li> </ul>	Participación en clase	40%	Lectura del material recomendado	10 %		Trabajos Prácticos	15 %	Examen final	35 %	
Participación en clase	40%	Lectura del material recomendado	10 %								
Trabajos Prácticos	15 %	Examen final	35 %								

	<p>El objetivo propuesto de la pauta evaluatoria seleccionada fue la necesaria valoración de la integración teórica- práctica de los conocimientos que requiere todo desempeño profesional.</p> <p>La distribución de cien (100) puntos porcentuales posibles, mediante un sistema de calificación individual e integrada de los componentes, asignando al Componente TEÓRICO hasta el cuarenta por ciento (40%), con una mínima aprobatoria de treinta por ciento (30%), la cual habilita a la calificación de la evaluación del componente de aplicación práctica y asignando al Componente de APLICACIÓN PRÁCTICA hasta sesenta por ciento (60%), con una mínima aprobatoria de cuarenta por ciento (40%). Las preguntas y consignas de ambos componentes no tienen puntaje pre asignado, en función de la evaluación integral del examen (teoría-práctica con anclaje teórico), destinada a comprobar la coherencia conceptual-práctica de las respuestas e intervenciones y el efecto de las respuestas sobre la siguiente pregunta/consigna, tratando de replicar la característica de proceso (sucesión de etapas) que caracteriza a la mediación. La calificación global posible abarca desde el setenta por ciento (70%) –sumatoria de porcentajes mínimos de aprobación de cada componente- hasta el ciento por ciento (100%), resultando aprobado cuando hubiera obtenido, en conjunto y como mínimo, el setenta por ciento (70%), aprobando ambos componentes</p>
<p>Recursos y soportes tecnológicos</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sitios web</li> <li>2. Manuales impresos</li> <li>3. PCs y accesorios</li> <li>4. Plataformas interactivas</li> <li>5. Videos</li> <li>6. Otros</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sitios web</li> <li>3. PCs y accesorios</li> <li>4. Plataformas interactivas</li> <li>5. Videos</li> <li>6. Otros:</li> </ol>
<p><b>Fundamentación de recursos seleccionados</b></p>	<p>Campus Virtual o Plataforma de estudios estructura creada a manera de comunidad virtual en la que se desarrollan las actividades académicas de Formación Ejecutiva Instituto espacio exclusivo para los alumnos de los cursos. Está orientado a facilitar su experiencia de capacitación a distancia. Ofrece:</p>

	<p>información adicional, contacto interactivo de los alumnos con los docentes y entre los mismos alumnos para compartir sus experiencias a través de foros ofrece también acceso a informes, notas, artículos y libros escogidos por el Consejo Académico como material adicional al utilizado para el curso.</p> <p>Desde la plataforma los alumnos descargan por medio de una clave de acceso personal e intrasferible todos los materiales de estudio de cada Formación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Power Point</li> <li>• Manual de estudios</li> <li>• Cuadernillo de Hojas de trabajo</li> <li>• Programa</li> <li>• Agenda</li> <li>• Material de lectura obligatorio ( libros)</li> <li>• Material de lectura complementario</li> <li>• Videos. Audios.</li> </ul> <p>Incorporamos la Plataforma Virtual Educativa Plataforma de E-learning destinada al dictado de Cursos y a la gestión de material educativo de mediación.</p> <p>para que la capacitación sea más dinámica, interactiva y completa los alumnos acceden con usuario y contraseña a todos los materiales de estudio y clases grabadas en video a través de Internet.</p> <p><a href="https://formacionejecutiva.educativa.org/acceso.cgi">https://formacionejecutiva.educativa.org/acceso.cgi</a></p> <p>Sitioweb. <a href="http://www.formacionejecutiva.com.ar">www.formacionejecutiva.com.ar</a> Desde aquí los alumnos tendrán acceso a información, videos audios y libros complementarios</p>
<p><b>Destinatarios del curso</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aspirantes a Mediadoresprejudiciales</li> <li>2. Aspirantes a Mediadoresprejudiciales familiares</li> <li>3. Aspirantes a profesionalesasistentes</li> <li>4. Mediadores prejudiciales</li> </ol>	<p>4.-Mediadores prejudiciales 9.-Otros</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>5. Mediadores prejudiciales familiares</li> <li>6. Profesionales asistentes</li> <li>7. Conciliadores en Relaciones de Consumo</li> <li>8. Conciliadores Laborales</li> <li>9. Otros</li> </ul>	
<p><b>Bibliografía</b></p>	<p>Argentina Ley 26.589 Mediación Conciliación y decreto regamentario</p> <p>“Mas allá de Maquiavelo” Roger Fischer: Edit. Granica.</p> <p>“El arte y la ciencia de la negociación” Howard Raiffa Edit. Fondo de cultura económica.</p> <p>“Cambio, formación y solución de los problemas” Watzlawick Edit. Herder.</p> <p>.</p> <p>Bush- Folger La promesa de la mediación Editorial Granica</p> <p>Kritek Phyllis La negociación en una mesa despareja: Un abordaje práctico para trabajar con la diferencias y la diversidad Editorial Granica</p> <p>Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton: “Sí ...!de acuerdo!”</p> <p>Thomas A. Harris: “Yo estoy bien, tu estás bien, guía práctica de análisis transaccional”. Barcelona. Editorial Grijalbo</p>