

**PROPOSTA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE TREINAMENTO
EM FERRAMENTAS E TÉCNICAS DE PERGUNTAS NA MEDIAÇÃO
MODALIDADE ONLINE**

1. Sobre a experiência de formação com órgãos públicos da M9GC

A M9GC conduziu capacitações, palestras, treinamentos e formações em negociação e mediação de conflitos para órgãos públicos como os Ministérios Públicos de Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul, Bahia, Santa Catarina e Rio de Janeiro, Ministério Público do Trabalho, Escola Superior do Ministério Público da União – ESMPU, AGU, PGE-PR, PGE-RS, TRF 4ª Região, TRT 1ª, 9ª e 10ª Região, TJPA, TJRS, TJDF, Escola Nacional de Administração Pública – ENAP, ANEEL, CORREIOS dentre outros.

2. Objeto

A presente proposta tem por objeto a prestação de serviços de treinamento para qualificação de mediadores e conciliadores na habilidade de fazer perguntas na condução de processos consensuais de resolução de conflitos.

3. Escopo

Qualificar a habilidade nos mediadores do TJRN para fazer perguntas, de forma técnica e estruturada, na condução de processos consensuais, abrangendo conceitos, ferramentas e técnicas relacionadas à essa categoria de intervenção.

4. Público-alvo

Até 30 mediadores judiciais do TJRN que já possuem o curso básico de mediação e que atuam nos CEJUSCs.

5. Formato e Metodologia

A qualificação, objeto desta proposta, será realizada de forma online híbrida, utilizando os modelos síncrono e assíncrono de aprendizagem para o melhor aproveitamento dos recursos. O formato do curso é estruturado da seguinte forma:

- a. Oficina online síncrona, com 10 horas-aula, a ser ministrada na modalidade *telepresencial*, via Zoom, utilizando as mais modernas técnicas de facilitação no ambiente virtual por meio de: aulas expositivas com apresentação de conteúdo conceitual e técnico; dinâmicas e exercícios para aplicação prática do conteúdo teórico. A oficina tem início com uma aula inaugural de 2 horas, seguida de dois

encontros de 4 horas-aula cada, a serem realizados *após o período de disponibilização dos conteúdos assíncronos*;

- b. Conteúdo assíncrono auto formativo por meio do curso online A Técnica e a Arte de Fazer Perguntas na Mediação, a ser disponibilizado em plataforma própria da M9GC, com acesso personalizado para cada aluno, composto por 50 videoaulas que perfazem 12 horas-aula, disponibilizando e-books e os slides em PDF utilizados nas videoaulas. Para uma análise mais detalhada do curso: <https://marcelogirade.com.br/curso/a-tecnica-e-a-arte-de-fazer-perguntas-na-mediacao>.

O conteúdo programático do curso auto formativo assíncrono está dividido da seguinte maneira:

Aspectos introdutórios da técnica e da arte de fazer perguntas

- A finalidade de fazer perguntas na mediação e na conciliação;
- Captação, processamento e interpretação de informações no cérebro humano;
- Metodologia para análise e elaboração de perguntas nos processos consensuais.

Fator Tipologia e Estrutura

- Perguntas abertas e fechadas – estruturas apropriadas e inapropriadas;
- A técnica das perguntas em “T”;
- A dimensão estrutural das perguntas;
- Tipos de perguntas e suas vinculações com as etapas da mediação e da conciliação;
- O papel da pergunta na escuta ativa.

Fator Tempo ou *Timing*

- As etapas da mediação e da conciliação e o *timing* das perguntas;
- Perguntas com foco no passado – aprender e descobrir;
- Perguntas com foco no presente – ampliar a compreensão;
- Perguntas com foco no futuro – perspectivar e resolver.

Fator Pertinência

- As etapas da mediação e da conciliação e a pertinência das perguntas;
- Perguntas relacionadas às pessoas envolvidas no conflito;
- Perguntas relacionadas ao problema – objeto do conflito;
- Perguntas relacionadas ao processo – tentativas de solução do conflito.

Fator Metodologia Negocial

- O Círculo de Geração de Valor e sua relação com as perguntas;
- Perguntas para explorar os interesses das partes;
- Perguntas para estimular opções de solução;
- Perguntas para investigar critérios objetivos;
- Perguntas para sondar possíveis compromissos;
- Perguntas voltadas para analisar as alternativas ao acordo.

Recomendações Complementares

- Ajuste de perguntas para sessões individuais;
- O cuidado com a linguagem não-verbal ao fazer perguntas;
- Afirmações disfarçadas de perguntas;
- Dicas práticas para aperfeiçoar a habilidade em fazer perguntas na mediação.

6. Material Didático

Material de treinamento exclusivo da M9GC com e-books, videoaulas complementares on-line assíncronas, slides e dinâmicas para fixação do conteúdo.

7. Datas e horários sugeridos

Para a aula inaugural online síncrona:

Dia 6 de outubro, das 9h às 11h, via Zoom.

Para as aulas online síncronas subsequentes:

Dias 31 de outubro e 7 de novembro, das 8h às 12h, via Zoom.

Para o período do curso auto formativo assíncrono

Disponível de 6 a 30 de outubro de 2025, 7 dias por semana, 24 horas.

8. Será de responsabilidade da M9GC o fornecimento dos seguintes itens:

- Facilitador habilitado tecnicamente e com competência comprovada para o curso;
- Plataforma online para realização dos treinamentos;
- Plataforma de acesso à gravação das videoaulas para revisão e aprofundamento com possibilidade de acesso por 6 meses;
- 50 videoaulas complementares sobre Perguntas na Mediação e na Conciliação para acesso entre 6 e 30 de outubro;
- Certificado de Conclusão M9GC com selo Parceiro de Formação ICFML – Instituto de Certificação e Formação de Mediadores Lusófonos – instituição credenciada pelo *International Mediation Institute* – IMI.

9. Facilitador



Marcelo Girade Corrêa

Sócio-diretor da M9GC - *Conflict Resolution Training*, Marcelo Girade é Graduado em História pelo UnicEUB, especialista em Administração Judiciária pela FGV e em Psicologia Social pela Universidade Estatal de São Petersburgo – Rússia. Formação em Negociação no Brasil e nas instalações da Universidade de Harvard pela CMI Interser, empresa criada pelos fundadores do Método Harvard de Negociação. Ministrou cursos de Negociação, Mediação, Advocacia na Mediação e Resolução de Conflitos para instituições como TJDF, TJRJ, TJPE, TJSP, TJRS, TJCE, TJPB, TJGO, TJMG, TRT 10ª e 15ª Região, TRF 1ª e 4ª Região, Conselho Nacional de Justiça - CNJ, Escola Nacional de Mediação e Conciliação – ENAM do Ministério da Justiça, Advocacia Geral da União - AGU, PGE-PR, TRT do Paraná, Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL, Tribunal de Contas da União – TCU, CORREIOS, Ministério Público do Estado de Goiás, Ministério Público do Estado de Minas Gerais, Ministério Público do Estado de Mato Grosso do Sul, Escola Nacional de Administração Pública, Coca-Cola, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, USP, ABIN, FGV, CENEX, Marcopolo, Randon, Todeschini, John Deere, SLC Agrícola, Dana Energia, Fras-Le, WEG Motores dentre outras.

Coordenador do Curso de Pós-Graduação Online em Mediação de Conflitos e Arbitragem do Centro de Estudos Jurídicos da Faculdade Unyleya e Professor do MBA Identidade Empresarial da AMF.

Na atividade de mediação é Mediador Avançado certificado pelo Instituto de Certificação e Formação de Mediadores Lusófonos – ICFML, Mediador da Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial – CBMAE, da CAMARB e da CAMES. Na área pública, Marcelo foi Coordenador Administrativo do Centro de Resolução Não Adversarial de Conflitos do TJDF de 2007 a 2008 e do Núcleo Permanente de Mediação e Conciliação do TJDF entre abril de 2011 e junho de 2014. É membro-fundador do ICFML Brasil e membro da Comissão Científica do I Congresso Internacional do Grupo de Estudos em Mediação Empresarial Privada do Comitê Brasileiro de Arbitragem - CBAr. Presidente da Comissão Organizadora da I Competição de Mediação Empresarial da Antonio Meneghetti Faculdade, integrante da Comissão Organizadora da Competição de Mediação Empresarial da CAMARB 2017 e 2018, integrante da Comissão Organizadora do Congresso Brasileiro de Arbitragem e Mediação Empresarial – CBAME, além de ser co-fundador e fazer parte da Comissão Executiva do Meeting de Negociação no Brasil, evento que seleciona a equipe brasileira que participa da *International Negotiation Competition* - INC. Entre artigos e capítulos de livros, suas principais publicações são a co-autoria do Manual de Mediação Judicial do Conselho Nacional de Justiça e ENAM, da obra Conciliação: um caminho para a paz social, do Manual de Resolução de Conflitos para Representantes de Empresa da Escola Nacional de Mediação e Conciliação – ENAM, da obra Mediação Empresarial – experiências brasileiras – vol. e da obra Mediação de Conflitos – temas atuais – do Conselho Especial de Mediação da OAB Nacional; Na atividade de consultoria, participou da organização e criação do Núcleo de Conciliação de Conflitos Ambientais do Ministério Público de Minas Gerais e da criação e estruturação do Centro de Resolução de Conflitos Financeiros da Associação dos Bancos no Distrito Federal – ASSBAN-DF.

10. Proposta Comercial

- a. À título de remuneração pelos serviços prestados no treinamento, na modalidade online híbrida (síncrona e assíncrona), para qualificação de mediadores judiciais do TJRN em Mediação Familiar, para uma turma de até 30 participantes, com o total de 22 horas-aula, a M9GC receberá a quantia de **R\$ 12.400,00 (doze mil e quatrocentos reais)**, composta a partir dos seguintes valores: R\$ 8.500,00 relativos às 10 horas-aula de encontros síncronos online e R\$ 3.900,00 relativos a 30 acessos ao curso online A Técnica e a Arte de Fazer Perguntas na Mediação, com 12 horas-aula, a um valor de R\$ 130,00 por participante, com um desconto de 60% do valor de mercado original de R\$ 327,00 ;
- b. Na proposta já estão computados os impostos e todos os custos complementares como plataforma de videoconferência, materiais didático-pedagógicos, certificados e operações para acesso a conteúdo digital e gravação das aulas.

11. Duração da proposta

A presente proposta tem validade de 60 (sessenta) dias a contar da sua emissão.

12. Dados M9GC



Razão Social: M9GC Treinamento e Consultoria Ltda.

CNPJ: 22.288.974/0001-55

E-mail: marcelo@m9gc.com

End: SBS QD.02 – BL. E – SALA 206 – Sobreloja Parte X5 n. 12 – CEP 70.070-120 – Brasília-DF

Dados bancários: Itaú – Ag. 0919 – C/C 07863-4

Brasília, 30 de junho de 2025.



MARCELO GIRADE CORRÊA
Diretor Executivo