

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

Chambre Suisse de Médiation Commerciale  
Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation  
Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale  
Swiss Chamber of Commercial Mediation

SOUTENUE PAR



## 7ème congrès de la CSMC

18 septembre 2015 09h15 – 17h30\*

19 septembre 2015 09h00 – 16h30

### Médiation Commerciale Nouvelles approches et perspectives

\*suivi par une exposition des photos de Dominique Derisbourg  
ainsi qu'un diner au magnifique Casino de Montbenon

Lieu : Hôtel de la Paix, Avenue Benjamin-Constant 5, 1003 Lausanne



Chambre neuchâteloise du  
commerce et de l'industrie



Chambre Suisse de Médiation Commerciale  
Schwanenstrasse 32, 8840 Einsiedeln; [admin@csmc.ch](mailto:admin@csmc.ch)

7ème congrès de la CSMC

**Médiation Commerciale**  
**Nouvelles approches et perspectives**

**1er jour : 18 septembre 2015**

avec traduction simultanée français-allemand / allemand-français

- 0915-0945    **Accueil** - tables et affichages des sponsors et partenaires
- 0945-0950    **Cynthia Levy** - Vice-présidente Vaud, Section Romande CSMC et **Dieter Steudel** - Co-président CSMC  
« *Mot de bienvenue CSMC* »
- 0950-1000    **Elie Elkaim** - Bâtonnier de l'Ordre des avocats Vaudois (OAV)  
« *L'importance de la médiation dans la pratique du Barreau* »
- 1000-1045    **Bill Marsh** - Médiateur (UK) Who's Who Global Mediator of the year 2014-2015  
« *Mediators - following or leading?* »
- 1045-1100    **Rahim Shamji** - Barrister and Mediator, **Emma Reade**, Alternative Dispute Resolution Group  
Teach, talk, resolve (ADRg) - TAKE AWAY:« *Mediation panels around the world* »
- 1100-1130    **Pause**
- 1130-1215    **Louise-Marie Henrion** - Magistrate, Présidente de division du Tribunal de Commerce de Liège (Belgique)  
« *Encourager la médiation commerciale : expérience d'une magistrate* »
- 1215-1230    **Daphné d'Hennezel**, International Chamber of Commerce (ICC) and **Urs Weber**,  
President, ICC Swiss Commission of Arbitration and ADR  
TAKE AWAY « *Commercial Mediation at the ICC and Participating in the International Commercial Mediation Competition* »
- 1230-1315    **Wolfgang Seiler** - lic. iur., Rechtsanwalt, AlpTransit Gotthard AG,  
« *Verhandeln unter Einbezug mediativer Elemente am Beispiel grosser Nachforderungen im Tunnelbau* »
- 1315-1430    **Déjeuner**
- 1430-1530    **Ateliers 1, 2, 3, 4, 5**
- 1: « *Teamfixx – restaurer les capacités de travail collectif d'une équipe en trois heures* »  
**Susann Gundermann-Link** (français)
- 2: « *Highs and Lows – What I have learned from 25 years of mediating* » - **Bill Marsh** (anglais)
- 3: « *Online mediation* » - **Mike Lind** et **Rahim Shamji** (anglais)
- 4: « *Einfachheit ist die höchste Form der Raffinesse* » (Leonardo da Vinci)  
Kleine Einführung in die Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation - **Marco Ronzani** (allemand - avec traduction simultanée en français)
- 5: « *Führung und Konfliktmanagement* » **Stefan Gentner** (allemand)
- 1530-1545    **Pause**

1545-1645    **Ateliers 6, 7, 8, 9,10**

- 6:** « *Vertragsmanagement als Erfolgsfaktor bei komplexen und lang dauernden Bauvorhaben* »  
Wolfgang Seiler (allemand)
- 7:** « *Neurobiologie appliquée en médiation* » – Jeremy Lack (français)
- 8:** « *Conflict Mapping* » - Isabella Buson (français)
- 9:** « *La place de la médiation dans la prévention et la gestion des conflits en entreprise* » -  
Cécile Pache (français avec traduction simultanée en allemand)
- 10:** « *Neutralität: Vorurteile, unbewusste Vorurteile, Coaching in Einzelsitzungen* »  
James T. Peter (allemand)

1645-1715    Fin des ateliers et intervention de Lionel Eperon, Chef du service de la promotion économique et du commerce de l'Etat de Vaud -  
« *Médiation et promotion économique* ».

17 15-1730    Fin de la journée et présentation de la suite du programme et des festivités

#### **Programme de la soirée :**

1900-1930    **Exposition de photos** de Dominique Derisbourg dans le cadre de la Semaine de l'Avocat – Casino de Montbenon – **Cocktail** offert par l'Ordre des Avocats Vaudois – Casino de Montbenon

1930-2200    **Dîner** dans le Casino de Montbenon, construit en 1908, avec ses jardins magnifiques et son panorama exceptionnel



## 2ème jour : 19 septembre 2015

### Séminaire 1

0900-1230 Séminaire de **Bill Marsh** -1 journée (anglais) <http://www.billmarsh.co.uk>

***“Headaches and Skills –  
Risk, Deadlock, Meetings, and other challenges in commercial mediation”***

1230-1330 Déjeuner

1330-1630 Suite du séminaire de Bill Marsh

1630 Fin du séminaire

### Séminaire 2

0900-1230 Séminaire de **Marco Ronzani** -1 journée (allemand) <http://www.ronzani.ch>

***“Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation“***

1230-1330 Déjeuner

1330-1630 Suite du séminaire de Marco Ronzani

1630 Fin du séminaire

**Conférenciers, Modérateurs, Responsables des ateliers**

Isabella <b>Buson</b> , Coach et formatrice certifiée	CH – Lausanne
Elie <b>Elkaim</b> , Avocat Bâtonnier de l'Ordre des avocats Vaudois (OAV)	CH - Lausanne
Lionel <b>Eperon</b> , Chef du service de la promotion économique et du commerce de l'Etat de Vaud	CH - Lausanne
Stefan <b>Gentner</b> , Dipl. Chem.-Ing. ETH, Wirtschaftsmediator SGO, MAS Project Management	CH - Villnachern
Susann <b>Gundermann-Link</b> , Chargée de cours à la haute école de Munich, Médiatrice et coach, Membre SOKRATeam	D - Munich
Louise-Marie <b>Henrion</b> , Magistrate, Présidente de division du Tribunal de Commerce de Liège	B – Bruxelles
Jeremy <b>Lack</b> Avocat indépendant et Médiateur	CH - Genève
Mike <b>Lind</b> ADR Expert, General Manager MODRIA	UK – London
Bill <b>Marsh</b> , Lawyer, Commercial Mediator	UK - London
Cécile <b>Pache</b> , Juriste et Consultante en gestion des conflits	CH - Lausanne
James T. <b>Peter</b> , Dr.iur, Avocat et médiateur	CH - Zurich
Marco <b>Ronzani</b> , Dr.iur., Mediator SAV/SDM, Coach und Organisationsberater BSO	CH - Basel
Wolfgang <b>Seiler</b> , lic. Iur., Rechtsanwalt, AlpTransit Gotthard AG	CH - Luzern
Rahim <b>Shamji</b> , Barristor and Mediator, Alternative Dispute Resolution Group	UK- London
Dieter <b>Steudel</b> , M.M Unternehmensberater, Mediator SKWM und SDM	CH - Chur
Urs <b>Weber</b> , Avocat, Président de la Commission Suisse d'arbitrage et ADR de l'ICC	CH - Zurich

### Comité organisateur du Congrès CSMC 2015

Cynthia Lévy Médiatrice et Avocate, Chargée de cours à l'Université de Lausanne et de Genève	CH - Lausanne
Clarisse Schumacher Médiatrice et Avocate	CH - Lausanne
Alix de Courten Médiatrice et Avocate	CH - Lausanne

### Liste des sponsors :

Nous remercions nos sponsors pour leur générosité,

Crédit Suisse

Chambre de commerce d'industrie et des services de Genève (CCIG)

ADRg, teach, talk, Resolve

Transadapt - traductions et PAO multilingues

Protekta - Protection juridique

Genevaccord -Alternative Dispute Resolution

CSMC -Section Romande

Audrey Beaud, Coaching et Conseils Juridiques

### Liste des partenaires :

Nous remercions nos partenaires pour leur soutien,

Chambre Vaudoise de commerce et de l'industrie (CVCI)

Chambre Neuchâteloise de commerce et de l'industrie (CNCC)

Chambre de commerce et d'industrie Fribourg (CCIF)

Gemme, Section Suisse

Centre Patronal (CP)

International Chamber of Commerce (ICC)

International Chamber of Commerce – Switzerland

Ordre des Avocats Vaudois (OAV)

Batiplus, Mobilier Contemporain et Découvertes

CPR International Institute for Conflict Prevention & Resolution

Nous remercions chaleureusement le cabinet **ALTENBURGER** pour le secrétariat des inscriptions.

#### FRAIS D'INSCRIPTION

Congrès 1er jour : **Mediation commerciale - Nouvelles approches et perspectives**      Programme complet selon invitation

Membres CSMC :	<b>250.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.- suppl.
Non-membres CSMC :	<b>300.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.- suppl.
Etudiants :	<b>150.- CHF</b>		

Séminaire      **Bill Marsh:**  
2ème jour      **"Headaches and Skills – Risk, Deadlock, Meetings, and other challenges in commercial mediation" ou**

**Marco Ronzani:**  
**"Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation" -**

Membres CSMC :	<b>280.- CHF</b>	Réservation après le 30.07. :	50.- suppl.
Non-membres CSMC	<b>380.- CHF</b>	Réservation après le 30.07. :	50.- suppl.

Ce prix inclut : Matériel, repas midi et pause-café

**Attention :** Le nombre d'inscription pour les séminaires du 2ème jour est limité!  
Les inscriptions seront considérées par l'ordre de leur arrivée

Les deux journées peuvent être réservées séparément ou ensemble

<b>Réservation pour les 2 jours :</b>	Membres CSMC :	<b>450.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.-suppl.
	Non-membres :	<b>550.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.-suppl.

**Dîner (3 plats) au Casino Montbazou le 18. Septembre 2015: 75.- CHF**

Le vin et les autres boissons alcoolisées sont mis à disposition aux prix affichés par le Casino

#### INSCRIPTION:

Mme Sarah Maillard : [Maillard@altenburger.ch](mailto:Maillard@altenburger.ch) - Tel : + 41 58 810 22 33 – Fax : + 41 58 810 22 35

#### PAIEMENT:

Merci d'effectuer le paiement des frais d'inscription sur le compte suivant en précisant en référence:  
« Nom, Prénom, inscription au congrès de la CSMC 2015, 1 jours / ou 2 jours / repas »

Chambre Suisse de Médiation Commerciale, Secrétariat, CH- 8840 Einsiedeln

Compte postal	60-199681-0
IBAN	CH26 0900 0000 6019 9681 0
BIC	POFICHBEXXX

#### POLITIQUE D'ANNULATION:

En cas d'annulation jusqu'à 2 semaines avant l'évènement, des frais de traitement de 75.- seront retenus. En cas d'annulation plus tardive, l'intégralité des frais d'inscription sera due.

**FORMULAIRE D'INSCRIPTION**

NOM : .....  
RENOM : .....  
PROFESSION: .....  
ORGANISATION: .....  
ADRESSE : .....  
EMAIL : .....  
TELEPHONE : ..... MOBILE : .....

Pour votre participation au congrès vous obtiendrez **8 points** de formation continue **par jour** à faire valoir pour la ré-accréditation CSMC  
Le congrès est aussi reconnu par la Fédération Suisse des Avocats (FSA) comme formation continue pour les Médiateurs FSA

**Je m'inscris pour:**

**Congrès du 18 septembre 2015 :**

**Médiation Commerciale – Nouvelles approches et perspectives**

**Séminaire du 19 septembre 2015 :**

**Bill Marsh** "Headaches and Skills – Risk, Deadlock, Meetings, and other challenges in commercial mediation" ou:

**Marco Ronzani** "Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation"

**Combinaison de congrès et séminaire:**    18.09. et 19.09.2015

**Je participe au dîner du 18 septembre 2015** (CHF 75 par personne)

Je viendrai accompagné de  personnes (veuillez indiquer le nombre)

Je suis membre de la CSMC    OUI     NON

Lieu, Date \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

**Merci e d'envoyer par fax ou Email à:**

Mme Sarah Maillard : [Maillard@altenburger.ch](mailto:Maillard@altenburger.ch)

Tel : + 41 58 810 22 33

Fax : + 41 58 810 22 35

L'inscription peut aussi être effectuée par Internet : <http://www.skwm.ch/index-fr.php?frameset=10&pagenum=90>



## Liste des Conférenciers



**Bill Marsh**

### **Bill Marsh** Mediator

Formerly a corporate lawyer, Bill has mediated full-time since 1991 in a wide range of disputes and conflicts involving national governments, businesses, professional firms, pressure groups and individuals from over 40 countries, and across almost every area of law and business, as well as in religious, ethnic and political conflicts. He has served as adviser on mediation/conflict resolution to various governments (e.g. Russia, Turkey, Romania, Bulgaria, Slovakia) and public institutions (e.g. UN, EU Commission, IFC/World Bank), and trains and mentors mediators from around the world. He serves as Special Adviser on Reconciliation to the Archbishop of Canterbury, and is on the Advisory Board of the *All Party Parliamentary Group on Conflict Issues* in the UK Parliament.

He has been independently ranked every year as one of the UK's top commercial mediators, (in Chambers Directory and The Legal 500), and was ranked "Global Mediator of the Year 2014-15" by Who's Who Legal.

### **Presentation: Mediators – following or leading?**

The world is full of mediators eager for a legitimate seat at the "table of conflict resolution", some wondering why they are not more in demand. So how should they respond? Are mediators leading a "revolution"? Or seeking to fit in to the *existing* system by meeting the needs and requests of those already at the table, the parties and lawyers whom they seek to serve? Or somewhere between the two?

Bill Marsh will seek to present what he regards as a central challenge facing mediation – Do mediators lead or follow?

### **Atelier 2: Highs and Lows – What I have learned from 25 years of mediating**

For the last 25 years, Bill Marsh has been mediating disputes and conflicts mainly in the commercial sector, but also increasingly in the religious, ethnic and political fields. This workshop will focus on a distillation of key lessons he has learned from that – about what works and what does not, making a difference, sticking at it when the going gets tough, when to walk away, getting perspective, challenging parties, and much else.

It will also address the importance of learning from experience, and how we can better do that.

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Louise-Marie Henrion**

**Louise Marie Henrion** Magistrate, Présidente de division du Tribunal de Commerce de Liège (Belgique)

Après avoir été avocate au Barreau de Bruxelles pendant 8 ans, Louise-Marie Henrion est devenue juge au Tribunal de Commerce de Bruxelles, qu'elle a quitté en 2009 pour diriger le Tribunal de Commerce de Namur.

Etant en recherche de sens dans son métier de magistrat, elle s'est formée en médiation en 1998 avec le médiateur canadien Serge Roy. En 2002, elle a participé à la création d'un premier Service de Médiation au sein du Tribunal de Commerce de Bruxelles, puis elle a introduit la médiation à Namur.

Elle a pris plusieurs initiatives afin d'informer tant les étudiants des facultés de Droit des universités francophones belges que les avocats, les magistrats et les justiciables sur la médiation et le changement d'état d'esprit qu'elle implique dans la gestion des conflits.

Elle a également participé à des formations et donné des conférences destinées à différents acteurs du monde économique.

Convaincue des atouts de la médiation pour résoudre les conflits au mieux des intérêts matériels et humains des personnes, elle poursuit sa quête aux côtés d'un nombre de plus en plus important de magistrats.

### **Présentation : « Encourager la médiation commerciale : expérience d'une magistrate »**

Les procédures judiciaires sont longues et coûteuses, et les parties n'en ont pas la maîtrise.

Les personnes vivent le conflit en termes de revendication et de combat.

Le juge rend des décisions rigides sur base de critères rationnels et de règles restrictives. Ces décisions ne visent pas l'intérêt des parties.

Plus d'un tiers des jugements demeurent inexécutés, partiellement ou totalement.  
Il en résulte un mécontentement général.

Des alternatives existent, comme la médiation, qui répondent aux critiques du judiciaire.

Le combat n'est pas nécessaire. Le dialogue est plus puissant.

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Wolfgang Seiler**

**Wolfgang Seiler** lic. iur., Rechtsanwalt, AlpTransit Gotthard AG

ist seit 2010 Abschnittsleiter Gotthard Basistunnel Süd bei der AlpTransit Gotthard AG, Bauherrin der Neuen Eisenbahn-Alpentransversale (NEAT). Nach Abschluss des Rechtsstudiums an der Universität Fribourg und Absolvierung zweier Praktika erwarb er anfangs 1989 das Rechtsanwaltspatent des Kantons Luzern.

Von 1989 bis 1992 war er im Rechtsdienst der Caritas Schweiz mit Schwergewicht im Ausländer- und Flüchtlingsbereich tätig. Anschliessend wechselte er als praktizierender Rechtsanwalt in das Advokaturbüro Stünzi & Weber in Horgen/ZH, bevor er Ende 1998 zum Rechtsdienst der SBB stiess und nach wenigen Monaten die Leitung des Vertragsmanagements bei der AlpTransit Gotthard AG übernahm. 2010 wurde er bei der AlpTransit Gotthard AG zum Abschnittsleiter Gotthard Basistunnel Süd berufen und ist seither gesamtverantwortlicher Bauherrenvertreter für die beiden Bauabschnitte Faido und Bodio mit einer Länge von 29 Kilometern.

Berufsbegleitend absolvierte er die Ausbildung zum Wirtschaftsmediator am Institut für Rechtswissenschaften und Rechtspraxis der Universität St. Gallen.

### **Présentation:**

#### **„Verhandeln unter Einbezug mediativer Elemente am Beispiel grosser Nachforderungen im Tunnelbau“**

In der schweizerischen Baupraxis ist der aussergerichtliche Vergleich weit verbreitet. Erreicht werden kann der aussergerichtliche Vergleich durch reine Parteiverhandlungen, durch Verhandlungen unter Beizug von Anwälten oder Beratern und schliesslich durch Verhandlungen, die mit Unterstützung Dritter mit oder ohne Entscheidungsbefugnis geführt werden.

In der Literatur zu den zahlreichen Streiterledigungsmodellen werden die reinen Partei-verhandlungen mitunter nur als Konfliktbewältigungsmöglichkeit dargestellt, nicht aber als eigentliches Konfliktbewältigungsverfahren anerkannt.

In seinem Referat will Wolfgang Seiler an einem konkreten Beispiel grosser finanzieller Nachforderungen im Tunnelbau aufzeigen, dass Parteiverhandlungen auch ohne Beizug Dritter einem strukturierten Verfahren nahe kommen können.

Die Erfolgsfaktoren hierbei sind einerseits die „Spielregeln“, auf die sich die Parteien selber verständigen können und andererseits die Methode des sachbezogenen Verhandeln (sog. Harvard-Konzept).

### **Atelier 5: Vertragsmanagement als Erfolgsfaktor bei komplexen und lang dauernden Bauvorhaben**

Aufgrund der Bestellung des Bundes ist die AlpTransit Gotthard AG damit beauftragt, die Neue Eisenbahn-Transversale (NEAT) mit den Basistunneln am Gotthard und am Ceneri zu projektieren und zu erstellen. Obwohl Aktiengesellschaft und nach unternehmerischen Grundsätzen geführt, ist die AlpTransit Gotthard AG bei der Umsetzung ihres Auftrages nicht frei, sondern tritt auch dort, wo sie mit privaten Auftragnehmern Verträge schliesst, als öffentliche Auftraggeberin auf.

Als öffentliche Auftraggeberin hat sie die privaten in- und ausländischen Anbieter und Vertragspartner rechtsgleich sowie ohne Willkür zu behandeln. Das bedeutet, dass die AlpTransit Gotthard AG einerseits die Vergabe von Aufträgen selbstverständlich nach der Bundesgesetzgebung über das öffentliche Beschaffungswesen abwickelt und andererseits bei der Ausgestaltung ihrer Verträge mit privaten Auftragnehmern auf eine faire Verteilung von Rechten und Pflichten unter den Vertragsparteien – das ist hingegen nicht überall selbstverständlich – achtet.

Abgeleitet aus diesen Grundsätzen ergaben sich im Laufe der Projektabwicklung für das Vertragsmanagement verschiedene Schwerpunkte.

Diese Schwerpunkte werden kurz vorgestellt. Vor allem will der Workshop aber den Teilnehmern Impulse für ihr eigenes Vertragsmanagement vermitteln; sei dies beim Eingehen langfristiger Geschäftsbeziehungen, sei es beim Bau von Eigenheimen.

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Dr. Susann Gundermann-Link**

### **Dr. Susann Gundermann-Link**

Dr. Susann Gundermann-Link est chargée de cours et coordinatrice à la Hochschule München (Ecole des hautes études de sciences appliquées) et chargée de cours à la Hochschule Landshut dans les domaines communication et formation interculturelle. Elle a travaillé de 1983 à 1994 à Paris dans le domaine interculturel. De plus elle y a poursuivi ses études et soutenu sa thèse de doctorat.

Depuis 1994 elle travaille en Allemagne en tant que médiatrice, conseillère systémique et coach pour l'organisation en entreprise, formatrice interculturelle, membre du SOKRATeam et conseillère teamfixx chargée des pays francophones.

En plus elle est secrétaire générale d'une association franco-allemande à Munich et tient des conférences sur l'aspect transculturel.

Elle s'est toujours intéressée à la rencontre et la compréhension entre des personnes de pays et de cultures différentes. La formatrice teamfixx s'investit dans un travail de transformation de conflits de groupes et le rétablissement de la base pour un travail effective et positive. Dans ce but elle est devenue conseillère teamfixx et travaille avec cette méthode.

### **Atelier 1: teamfixx – restaurer les capacités de travail collectif d'une équipe au bout de trois heures - *Optimiser la performance de l'équipe?***

La course contre la montre est de plus en plus une réalité. S'il s'agit en plus de travailler des situations difficiles, on a peu de temps pour les résoudre. La question se pose alors; est-il possible dans un temps réduit de pouvoir modifier le quotidien ? Très souvent la médiation demande beaucoup de temps. Avec la nouvelle méthode "teamfixx" une médiation peut se réduire à trois heures. C'est une méthode très structurée et efficace qui restaure la capacité de travailler ensemble en très peu de temps – comparée avec les méthodes traditionnelles de la médiation.

#### **Qu'est-ce que teamfixx?**

teamfixx est une méthode de modération qui peut être utilisée dans des situations complexes et difficiles. On peut obtenir en très peu de temps un éclaircissement sur les démarches à suivre.

teamfixx est le résultat d'une combinaison

- d'expériences réalisées dans le domaine pratique en accompagnant et conseillant des équipes pendant des dizaines d'années
- des connaissances scientifiques dans le domaine de la recherche sur les compétences médiatives et collectives.

#### **Pour qui teamfixx est-il approprié?**

teamfixx est approprié pour des équipes.

Des cas typiques d'indication :

- une équipe est nouvellement constituée et doit trouver rapidement une bonne performance
- des conflits gênent le travail de l'équipe
- ça ne tourne plus rond dans une équipe
- une équipe travaille bien ensemble mais se trouve devant un nouveau challenge

**Dans l'atelier la méthodologie de « teamfixx » vous sera présentée et expliquée.**

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Rahim Shamji**

**Rahim Shamji** is the Director of Education and Training & Int. Projects at ADR Group. Rahim has oversight of training in family, civil and workplace dispute resolution. Rahim designs dispute resolution systems and has been instrumental in developing online mediation services and training for ADRg. Rahim has keen interest in ADR and recently attended the Harvard Law School, Program on Negotiation Master Class. Rahim is a practicing Barrister at Garden Court Chambers and Mediates once a week. Rahim is also the head of the International Education and Training Faculty at ADRg and has trained ADR professionals in over 26 countries.

« **Mediation panels around the world** »

### **Atelier 3: Online Mediation**

Rahim will show case the new online mediation system which has been designed by ADRg in conjunction with the Virtual Mediation Lab's Guru 'Giuseppe Leone' from Hawaii. Online Mediation is going to become a norm and mediation will include face to face and online methods. Rahim will share how organizations and individuals can make the most of this ground breaking technology and service to help resolve disputes cheaper and quicker.

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Mike Lind**

**Michael Lind** is an ADR expert who has been working with mediators and arbitrators across Europe for over 15 years. He is MODRIA's General Manager for Europe & Africa of [MODRIA.com](https://www.modria.com). He brings a wealth of experience concerning the role of technology and ADR with particular emphasis on MODRIA, the world's leading ODR Company based in the Silicon Valley, California.

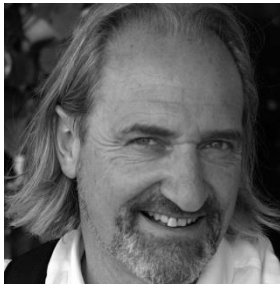
### **Atelier 3: Online Mediation**

Online dispute resolution (ODR) is an area with enormous potential for meeting the needs of users and legal professionals working within modern civil justice systems. But what does this mean? Can technology really improve access justice by delivering services more easily, quickly and cheaply? Over the last few years there have been significant advances in technology that have transformed the way in which disputes can be managed and resolved. Mediators and arbitrators are very well positioned to utilize the advances in technology to help deliver a broader range of services.

- What is ODR and how does it work
- Practical and legal implications
- EU regulations and directives - an update
- ODR and B2C disputes; workplace; property; divorce
- The role of mediators and arbitrators
- Examples of ODR schemes around the world
- Overview of MODRIA technology
- Future challenges

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

Chambre Suisse de Médiation Commerciale  
Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation  
Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale  
Swiss Chamber of Commercial Mediation



**Marco Ronzani**

Dr. iur. Marco Ronzani, Advokat und Mediator SAV/SDM, Coach und Organisationsberater BSO, Lehrbeauftragter für Verhandlungstechnik und Mediation an der juristischen Fakultät der Universität Basel.

Marco Ronzani studierte Rechtswissenschaften in Basel und Bologna und promovierte zum Dr. iur. Nach mehreren Jahren Forschungstätigkeit am Max-Planck-Institut für Strafrecht und Kriminologie in Freiburg/Br. Deutschland lässt er sich Mitte der 1990er Jahre als Anwalt und Mediator in eigener Praxis in Basel nieder. Weiterbildungen in Verhandlungsführung, Mediation und Konfliktmanagement, gewaltfreier Kommunikation, Organisationsentwicklung, systemischer Beratung/Coaching mit Schwerpunkt systemische Strukturaufstellungen, Lösungsfokussierung und Hypnokommunikation.

Heute ist Marco Ronzani international als Berater für lösungsfokussierte Organisationsentwicklung sowie als Coach und Mediator für Führungskräfte, Teams und Familien tätig. Er leitet im In- und Ausland Weiterbildungen, Seminare und Workshops für kooperative Verhandlungsführung, gewaltfreie Kommunikation, systemische Strukturaufstellungen und Querdenken sowie lösungsfokussierte Gesprächsführung in unterschiedlichsten Anwendungsfeldern insbesondere in der Mediation. Er ist mit Franziska von Blarer verheiratet und hat mit ihr einen Sohn und eine Tochter.

Motto: Vereinfache und füge Leichtigkeit hinzu.

#### **Atelier 4: «Einfachheit ist die höchste Form der Raffinesse.» (Leonardo da Vinci) Kleine Einführung in die Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation**

Was würden Sie anders machen, wenn Sie in der Mediation alles Verzichtbare weglassen und sich einzig auf das Wirksamste Die Lösungsfokussierte Mediation baut auf den Annahmen und der Praxis der lösungsfokussierten Gesprächsführung der Schule von Milwaukee (Steve de Shazer, Insoo Kim Berg u.a.) auf und führt zu einer radikalen Vereinfachung und Erleichterung des Mediationsprozesses.

In diesem Workshop gewinnen Sie einen kurzen Einblick in die Struktur, Methoden und Fragetechniken der lösungsfokussierten Kurzzeit-Mediation. Gemeinsam werden die Unterschiede zu den von den Teilnehmenden praktizierten Vorgehensweisen untersucht und mögliche Nutzen der Anwendung lösungsfokussierter Vorgehensweisen analysiert. Die Teilnehmenden sind eingeladen, sich für die Verbesserung Ihrer eigenen Praxis inspirieren zu lassen.

Die Lösungsfokussierte Mediation unterscheidet sich im Wesentlichen in drei Aspekten von anderen Vorgehensweisen der Mediation: 1. Die Mediationsperson legt die Aufmerksamkeit von Anfang an konsequent auf die Ressourcen der Beteiligten und die (Wieder-)Herstellung interaktionaler Kreativität, die es den Beteiligten (wieder) ermöglicht, sich selbständig (oder mit Unterstützung der Mediationsperson) auf die Konstruktion der Lösung mit all ihren Bestandteilen und Wirkungen zu fokussieren. Entscheidend sind die Einstiegsfragen. 2. Die Mediationsperson richtet ihre Aufmerksamkeit ausschliesslich auf die Entwicklung der Lösung und verzichtet auf eine Sammlung, Analyse oder Thematisierung von Konfliktpunkten und Problemen. Insofern stellt die Lösungsfokussierung gegenüber den problem- und konfliktlösenden Ansätzen einen Paradigmenwechsel dar. Entscheidend ist die Fragerichtung. 3. Die Mediationsperson arbeitet mit Methoden und Fragetechniken der lösungsfokussierten Gesprächsführung (nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg). Entscheidend sind die Fragen, die gestellt werden.

Der Nutzen der lösungsfokussierten Vorgehensweise in der Mediation liegt vor allem darin, dass die Beteiligten rascher kooperativ und konstruktiv kommunizieren und sich ihre Aufmerksamkeit schneller auf die kreative Optionen- und Lösungsentwicklung richtet. Der Mediationsprozess verkürzt sich und die eingesetzte Zeit wird effizienter genutzt. Die Beteiligten haben bessere Chancen Ressourcen zu entdecken, die sie bisher nicht gekannt oder nicht genutzt hatten. Es entstehen erweiterte Lösungsmöglichkeiten mit besseren Chancen umfassender Befriedigung und Nachhaltigkeit. Für die Mediationsperson besonders nützlich ist, dass die Lösungsfokussierte Mediation einfache und doch hochwirksame Methoden und Techniken der Gesprächsführung anbietet, die es leichter machen, die Beteiligten in die Kooperation zu lenken und wirksam bei der kreativen Lösungsentwicklung zu unterstützen.

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Stephan Gentner**

Stephan Gentner: Leiter Prozessentwicklung & Engineering bei DSM Nutritional Products GmbH Grenzach (D) und Mitglied der Geschäftsleitung. Grenzach ist im weltweiten Konzern das Kompetenzzentrum für die Herstellung der Vitamine B1, B2, B6 und D3.

Stephan Gentner studierte Chemieingenieur an der ETH Zürich und hatte verschiedene Kaderfunktionen inne. Er führte SAP R/3 an zwei Standorten ein, er nahm die weltweit grösste Vitamin E-Produktion in Sisseln (CH) in Betrieb und war anschliessend Betriebsleiter, er optimierte mit seinem Team als Projekt Portfolio Manager alle Vitamin Produktionen und war zuletzt in seiner Funktion als Leiter von Operational Excellence verantwortlich für Organisationsentwicklung. Seit einem Jahr ist er im Werk Grenzach (D) tätig.

Er ist zudem Mitglied der Schulpflege an seinem Wohnort. Die Schule hat angelehnt an die Mediation ein Konzept zur Friedenserziehung und Gewaltprävention für Kinder. Weiter ist er kantonaler Chemiefachberater. In dieser Funktion steht er bei einem Chemieunfall der Einsatzleitung beratend zur Seite.

Weiterbildungen in Krisenkommunikation am Medienausbildungszentrum in Luzern, MAS Project Management der HWZ Zürich, Wirtschaftsmediator/Konfliktmanager SGO und lösungsfokussiertes Coaching, Kurzzeit-Mediation, lösungsfokussierte Organisations- und Teamentwicklung, Perspectiva Basel.

## **Atelier 5: Führung und Konfliktmanagement**

**“Handle stets so, dass sich die Zahl deiner Möglichkeiten erweitert” (Heinz von Foerster)**

Stellen Sie sich vor, alle Konflikte wären gelöst. Was wäre dann stattdessen?

Entwickeln Sie schon Lösungen, während andere noch Konflikte managen?

Versuchen Sie, Probleme und Konflikte zu lösen, um dabei bestenfalls Durchschnitt zu erreichen oder bauen Sie auf Ressourcen auf, um Spitzenleistung zu erzielen?

Investieren Sie in Konfliktmanagement oder in Kulturentwicklung?

Persönliche Differenzen, Spannungen, Interessenkonflikte oder ausgewachsene Konflikte gehören zum Alltag vieler Führungskräfte. Diese mit Elementen der Mediation anzugehen ist hilfreich. Um Nachhaltigkeit sicherzustellen, ist es nützlich, über die erwünschte Zukunft zu reden und diese gemeinsam zu gestalten. Anhand von konkreten Beispielen zeigt der Referent auf, was sich in der Praxis als wirkungsvoll erwiesen hat.

Im öffentlichen Dienst, in Firmen mit starken Gewerkschaften und in den Volksschulen haben Sie manchmal Mitarbeitende, welche so gut wie unkündbar sind, die nicht wollen oder die innerlich gekündigt haben. Der Referent zeigt anhand konkreter Beispiele konstruktive und in die Zukunft gerichtete Wege auf, wie sie Mitarbeitende vorwärts entwickeln können.

Der Referent gibt auch Hinweise, wie Sie erfolgreich eingesetzte mediative Elemente von Einzelpersonen auf Teams oder ganze Organisationseinheiten übertragen können. Sie gewinnen Ideen für ihren operativen Alltag, für Mitarbeitergespräche, für Sitzungen und Teamentwicklungswshops.

Sie sind eingeladen, Ihre Erfahrungen mitzubringen. Erzählen Sie im Workshop, was in Ihrem Alltag funktioniert, was wirkungsvoll war und wo Sie eine Sternstunde erlebt haben.





**Jeremy Lack**

Jeremy Lack ([jlack@lawtech.ch](mailto:jlack@lawtech.ch)) est un avocat indépendant, spécialisé dans la prévention et la résolution de conflits. Médiateur assermenté (IMI, AAA/ICDR, CCI, CPR, CEDR, CMAP, CSMC, INTA, JAMS, OMPI et SIMC), il est président de la Section romande de la CSMC et membre de la Commission de préavis en matière de médiation pour le Canton de Genève, ainsi que membre de plusieurs comités d'experts d'organisations internationales. Me Lack est un Barrister, admis au barreau de Londres en 1989, ainsi qu'Attorney-at-Law auprès de diverses instances judiciaires aux Etats-Unis depuis 1990 (y compris le Bureau des marques et brevets des Etats-Unis). Il est Door Tenant auprès de QUADRANT CHAMBERS à Londres, conseiller chez CHARLES RUSSELL SPEECHLYS LLP à Genève, conseil auprès de SCHONEWILLE & SCHONEWILLE à Amsterdam, et inscrit aux barreau de Genève comme avocat étranger. Il est le co-fondateur de [www.neuroawareness.com](http://www.neuroawareness.com) <<http://www.neuroawareness.com>> et enseigne également à l'EPFL. Il agit comme médiateur, conciliateur et arbitre.

**Atelier 7: La neurobiologie du conflit appliquée à la médiation :**  
**la préparation et l'impact du processus sur les résultats possibles**

Cet atelier exposera quelques principes sur le fonctionnement du cerveau humain en conflit et dans les prises de décisions. Il expliquera les systèmes de perception émotionnels, sociaux et cognitifs et comment l'approche envers la procédure elle-même et sa préparation peuvent influencer l'escalade d'un conflit et les résultats possibles, en fonction des schémas de réflexion activés. L'atelier traitera des notions d'appartenance, de crainte et de récompense, et les différentes capacités de l'être humain à être hautement cognitif et créatif en situations de conflit.

C S M C    **Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
S K W M    **Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
C S M C    **Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
S C C M    **Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Isabella Busson**

Passionnée par la systémique et par l'être humain et ses interactions, Isabella Busson est coach et formatrice certifiée en mind mapping. Elle enseigne cette méthode dans des entreprises en Suisse, en France et au Luxembourg.

### **Atelier 8: Conflict Mapping**

Le mind mapping est une méthode unique pour donner du sens, structurer et clarifier ses idées, définir des objectifs, prendre des décisions en utilisant la raison et l'intuition, construire un projet, préparer une réunion à fort impact, optimiser son temps, sa mémoire, sa concentration et sa créativité. Elle permet de focaliser sur les détails tout en conservant une vision globale. Elle favorise une compréhension quasi instantanée des situations complexes.

C'est l'un des rares outils qui combinent l'utilisation simultanée des deux hémisphères du cerveau : le cerveau droit qui fait appel à la créativité, l'imagination, la vision globale, l'analogie et le cerveau gauche qui fait appel au langage, au rationnel, à la logique.

C'est un outil simple et puissant qui s'adresse à tous ceux qui désirent organiser leurs idées au service de la créativité et de l'action.

L'atelier permettra d'explorer comment le conflict mapping peut être utile dans la gestion des conflits et dans la médiation.



**Cécile Pache**

**Cécile Pache**, est titulaire d'une licence en droit, d'un CAS en Santé au travail et d'un diplôme de Personne de confiance en entreprise (PCE). Elle a commencé sa carrière dans une association patronale (UVACIM) où elle a travaillé cinq ans en qualité de juriste. Après avoir exercé quelques mois l'activité de responsable de formation au sein de Migros Vaud, elle y a créé le Service juridique dont elle a assumé la direction durant une quinzaine d'années, tout en conduisant en parallèle divers mandats d'enquête et d'audits en matière de harcèlement sur la place de travail. Consultante indépendante depuis 2010, elle est experte en gestion de conflits en entreprise, partageant son temps entre le conseil juridique en entreprise, le coaching juridique (assistance des DRH), la formation, les mandats de personnes de confiance en entreprise (PCE), la conduite d'enquêtes en matière de harcèlement psychologique et sexuel sur la place de travail et enfin son activité judiciaire de Vice-présidente du Tribunal de Prud'hommes de Lausanne.

### **Atelier 9 : « La place de la médiation dans la prévention et la gestion des conflits en entreprise »**

Les trois étapes du conflit en entreprise : prévention, gestion et résolution du conflit. Bref rappel de la jurisprudence en matière de prévention/gestion des conflits. Quels sont les besoins des parties dans les trois phases du processus du conflit en entreprise (reconnaissance, accompagnement, écoute) ? Quel rôle joue la PCE en matière de prévention des conflits ? Quels outils a-t-elle à disposition ? Où s'inscrit la médiation commerciale dans ce processus ? Quels en sont les avantages et les limites ? Peut-on l'appliquer dans les trois étapes ? Quelles compétences/ propres à la médiation peuvent être utilisés dans le cadre des enquêtes, des audits, des audiences judiciaires ou encore du coaching juridique en matière de prévention des conflits?

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**James T. Peter**

**James T. Peter**, Dr. iur., LL.M. ist Partner in der Anwaltskanzlei Krepper Spring Partner in Zürich sowie Partner bei der Bellevue Mediation. Er ist Mediator seit 1997 und spezialisiert auf Wirtschaftsmediation. Er ist auch Trainer für Mediation, Verhandlungsführung und Konfliktmanagement sowie Lehrbeauftragter an der Universität Zürich. Er ist zusammen mit Dieter Steudel Co-Produzent des e-learning Programmes „Konfliktmanagement“.

### **Atelier 10: Neutralität: Vorurteile, unbewusste Vorurteile, Coaching in Einzelsitzungen**

Letztlich ist die Neutralität die zentralste „Grösse“ im Mediationsprozess. Das Thema „Neutralität“ hat viele Facetten in der Mediation. Wir Mediatoren verstehen uns als neutral und sind überzeugt, dass wir neutral sind. Untersuchungen zeigen, dass wir alle weniger neutral sind, als wir selber glauben. Unbewusste Vorurteile haben einen Einfluss auf unser Verhalten und darauf, wie wir mit den Parteien umgehen.

Die „Stufen der Annahmen“ verdeutlichen den Prozess der Vorurteile und ihre Auswirkungen.

In diesem Workshop werden Resultate von amerikanischen Untersuchungen betreffend unbewusste Vorurteile vorgestellt.

- Welchen Einfluss haben unbewusste Vorurteile auf den Mediationsprozess?
- Wie geht ein Mediator damit um?
- Was kann der Mediator vorkehren, um unbewusste Vorurteile zu reduzieren?



**Bill Marsh**

**Seminar, one day 19.09.2015**

**“Headaches and skills: Risk, deadlock, meetings and other challenges in commercial mediation”**

This interactive seminar is for those who already have some mediation experience (or at least some training), and want to look seriously at *how and why* we do things in mediation, and whether we could do them better. In particular, it is for those who want to focus on three topics - dealing with deadlock, enabling parties to address risk and take difficult decisions, and the age-old question of whether (and why) to have joint or separate meetings.

- **Deadlock** – Most of us have experienced deadlock in our negotiations and mediations. What do we do with it? Should mediators try to avoid it, or confront it? What does that mean in practice? Is it even possible that deadlock could be the mediator’s best friend?
- **Risk** – Parties will frequently tell mediators that they are “confident of winning”, they see “very little risk from a trial”, and that “all the real risks lie with the other parties”. So mediators need to be able to have serious conversations with them about risk. How do we understand risk? How do parties envisage risk? And what does that tell us about how to mediate?
- **Meetings** – Mediators love to debate whether joint or separate meetings are more productive, and what the best balance is between the two. But how do you make that judgment? What factors would indicate the need for a joint, or a separate meeting? Which one do you find harder? And does that mean you under-use it? Are you getting the most value out of both?

The seminar will be a mixture of teaching, interactive discussion and exercises. Please bring your own experiences and challenges to discuss, and roll up your sleeves ready for a lively day.

C S M C  
S K W M  
C S M C  
S C C M

**Chambre Suisse de Médiation Commerciale**  
**Schweizer Kammer für Wirtschaftsmediation**  
**Camera Svizzera per la Mediazione Commerciale**  
**Swiss Chamber of Commercial Mediation**



**Marco Ronzani**

**Tagesseminar 19.09.2015**

## **Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation**

Für die detaillierte Vorstellung von Herrn Dr. iur Marco Ronzani konsultieren Sie bitte die Seite zu seinem Workshop am ersten Kongresstag.

### **INHALT**

- Grundlagen der lösungsfokussierten Mediation:  
Ressourcenorientierung, Gesprächsphasen, zentrale Instrumente und wesentliche Vorannahmen des Modells
- Erleben von lösungsfokussierten Mediations-Gesprächen als MediatorIn und KlientIn.
- Erkennen des radikalen Paradigmenwechsels
- Reflexion in Kleingruppen und Expertengespräche im Plenum.

Der Kurs führt die Teilnehmenden ohne Umschweife in die Praxis der lösungsfokussierten Mediation in ihrer Anwendung in der Wirtschaftsmediation. Die Teilnehmenden führen selbst lösungsfokussierte 1:1-Klienten-Gespräche und erleben unmittelbar die Wirkungen der lösungsfokussierten Mediation als MediatorIn oder/und KlientIn. Anhand der praktischen Erfahrungen werden Vorannahmen, Gesprächsstruktur und Fragetechnik der lösungsfokussierten Mediation diskutiert und Möglichkeiten der Übertragung in die eigene Praxis erkundet.

Die Lösungsfokussierte Mediation unterscheidet sich im Wesentlichen in drei Aspekten von anderen Vorgehensweisen der Mediation: 1. Die Mediationsperson legt die Aufmerksamkeit von Anfang an konsequent auf die Ressourcen der Beteiligten und die (Wieder-)Herstellung interaktionaler Kreativität, die es den Beteiligten (wieder) ermöglicht, sich selbständig (oder mit Unterstützung der Mediationsperson) auf die Konstruktion der Lösung mit all ihren Bestandteilen und Wirkungen zu fokussieren. Entscheidend sind die Einstiegsfragen. 2. Die Mediationsperson richtet ihre Aufmerksamkeit ausschliesslich auf die Entwicklung der Lösung und verzichtet auf eine Sammlung, Analyse oder Thematisierung von Konfliktpunkten und Problemen. Insofern stellt die Lösungsfokussierung gegenüber den problem- und konfliktlösenden Ansätzen einen Paradigmenwechsel dar. Entscheidend ist die Fragerichtung. 3. Die Mediationsperson arbeitet mit Methoden und Fragetechniken der lösungsfokussierten Gesprächsführung (nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg). Entscheidend sind die Fragen, die gestellt werden.

Der Nutzen der lösungsfokussierten Vorgehensweise in der Mediation liegt vor allem darin, dass die Beteiligten rascher kooperativ und konstruktiv kommunizieren und sich ihre Aufmerksamkeit schneller auf die kreative Optionen- und Lösungsentwicklung richtet. Der Mediationsprozess verkürzt sich und die eingesetzte Zeit wird effizienter genutzt. Die Beteiligten haben bessere Chancen Ressourcen zu entdecken, die sie bisher nicht gekannt oder nicht genutzt hatten. Es entstehen erweiterte Lösungsmöglichkeiten mit besseren Chancen umfassender Befriedigung und Nachhaltigkeit. Für die Mediationsperson besonders nützlich ist, dass die Lösungsfokussierte Mediation einfache und doch hochwirksame Methoden und Techniken der Gesprächsführung anbietet, die es leichter machen, die Beteiligten in die Kooperation zu lenken und wirksam bei der kreativen Lösungsentwicklung zu unterstützen.

**Motto: Vereinfache und füge Leichtigkeit hinzu.**

Kontakt: [marco.ronzani@ronzani.ch](mailto:marco.ronzani@ronzani.ch) [www.ronzani.ch](http://www.ronzani.ch)

#### FRAIS D'INSCRIPTION

Congrès 1er jour : **Mediation commerciale - Nouvelles approches et perspectives**      Programme complet selon invitation

Membres CSMC :	<b>250.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.- suppl.
Non-membres CSMC :	<b>300.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.- suppl.
Etudiants :	<b>150.- CHF</b>		

Séminaire      **Bill Marsh:**  
2ème jour      **"Headaches and Skills – Risk, Deadlock, Meetings, and other challenges in commercial mediation" ou**

**Marco Ronzani:**  
**"Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation" -**

Membres CSMC :	<b>280.- CHF</b>	Réservation après le 30.07. :	50.- suppl.
Non-membres CSMC	<b>380.- CHF</b>	Réservation après le 30.07. :	50.- suppl.

Ce prix inclut : Matériel, repas midi et pause-café

**Attention :** Le nombre d'inscription pour les séminaires du 2ème jour est limité!  
Les inscriptions seront considérées par l'ordre de leur arrivée

Les deux journées peuvent être réservées séparément ou ensemble

<b>Réservation pour les 2 jours :</b>	Membres CSMC : <b>450.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.-suppl.
	Non-membres : <b>550.- CHF</b>	Réservation après le 30.07.	50.-suppl.

**Dîner (3 plats) au Casino Montbazou le 18. Septembre 2015: 75.- CHF**

Le vin et les autres boissons alcoolisées sont mis à disposition aux prix affichés par le Casino

#### INSCRIPTION:

Mme Sarah Maillard : [Maillard@altenburger.ch](mailto:Maillard@altenburger.ch) - Tel : + 41 58 810 22 33 – Fax : + 41 58 810 22 35

#### PAIEMENT:

Merci d'effectuer le paiement des frais d'inscription sur le compte suivant en précisant en référence:  
« Nom, Prénom, inscription au congrès de la CSMC 2015, 1 jours / ou 2 jours / repas »

Chambre Suisse de Médiation Commerciale, Secrétariat, CH- 8840 Einsiedeln

Compte postal	60-199681-0
IBAN	CH26 0900 0000 6019 9681 0
BIC	POFICHBEXXX

#### POLITIQUE D'ANNULATION:

En cas d'annulation jusqu'à 2 semaines avant l'évènement, des frais de traitement de 75.- seront retenus. En cas d'annulation plus tardive, l'intégralité des frais d'inscription sera due.

**FORMULAIRE D'INSCRIPTION**

NOM : .....  
RENOM : .....  
PROFESSION: .....  
ORGANISATION: .....  
ADRESSE : .....  
EMAIL : .....  
TELEPHONE : ..... MOBILE : .....

Pour votre participation au congrès vous obtiendrez **8 points** de formation continue **par jour** à faire valoir pour la réaccréditation CSMC  
Le congrès est aussi reconnu par la Fédération Suisse des Avocats (FSA) comme formation continue pour les Médiateurs FSA

**Je m'inscris pour:**

**Congrès du 18 septembre 2015 :**

**Médiation Commerciale – Nouvelles approches et perspectives**

**Séminaire du 19 septembre 2015 :**

**Bill Marsh** "Headaches and Skills – Risk, Deadlock, Meetings, and other challenges in commercial mediation" ou:

**Marco Ronzani** "Lösungsfokussierte Kurzzeit-Mediation"

**Combinaison de congrès et séminaire:** 18.09. et 19.09.2015

**Je participe au dîner du 18 septembre 2015** (CHF 75 par personne)

**Je viendrai accompagné de**  **personnes** (veuillez indiquer le nombre)

**Je suis membre de la CSMC**    **OUI**     **NON**

Lieu, Date \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

**Merci e d'envoyer par fax ou Email à:**

Mme Sarah Maillard : [Maillard@altenburger.ch](mailto:Maillard@altenburger.ch)    Tel : + 41 58 810 22 33    Fax : + 41 58 810 22 35

L'inscription peut aussi être effectuée par Internet : <http://www.skwm.ch/index-fr.php?frameset=10&pagenum=90>