



Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Bizkaiko Abokatuen Elkargo Ohoretsua

Grupo de Estudio de Derecho Colaborativo

Curso Avanzado Online:

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR JURÍDICO

Basado en el método Harvard

Martes 11 y jueves 20 de mayo de 2021 – De 16.00 a 18.30 h

Viernes 14 y 21 de mayo de 2021 – De 9.30 a 12.00 h

Ponentes:

CHRISTIAN LAMM

Abogado (Argentina). Mediador
Ministerio de Justicia Argentina.
Coach ejecutivo y coach sistémico.
Especialista en resolver conflictos,
mediación, negociación, motivación,
comunicación y liderazgo.

ASIER LÓPEZ DE GEREÑO

Gestor de conflictos. Asesor.
Coach. Mediador. Facilitador de
la Comunicación. Dinamizador.
Consultor-formador. Preparador
físico. Profesor de Educación
Física.



ESCUELA DE PRÁCTICA JURÍDICA / PRAKTIKA JURIDIKORAKO ESKOLA
"Pedro Ibarreche"

Colabora:



Una vez que somos capaces de conocer las posibilidades que nos confieren las herramientas fundamentales de la negociación de cara a satisfacer los intereses y preocupaciones de nuestros clientes, nos queda por delante **ampliar y manejar los recursos** inherentes a los mismos.

Los profesionales de la abogacía nos encontramos continuamente negociando en circunstancias muy diversas y en contextos muy diferentes: características de los asuntos, compañeros que representan a la otra parte, perfiles de clientes, asuntos derivados de otros compañeros, etc.

Mediante este curso vamos a **profundizar e identificar las estrategias de negociación y comunicación** más eficaces para cada situación, de manera que nos aporte un **bagaje profesional** de gran valor que podemos poner en acción al servicio de nuestros clientes y despachos.

Competencias que adquirirán los asistentes:

- **Analizar y diseñar** el plan de negociación en forma profesional, mejorando significativamente **la calidad y cantidad de acuerdos**, utilizando la metodología Harvard y técnicas específicas de comunicación y persuasión.
- **Asimilar estrategias** para superar los obstáculos que aparecen habitualmente en las negociaciones.
- **Pulir las herramientas para comunicar y genera confianza** en entornos hostiles.
- **Comunicar y generar confianza** en entornos hostiles.
- **Comprender la psicología del conflicto** y sus puntos clave.
- **Aprender a asesorar** a terceros en asuntos que requieren de una negociación profesional.
- **Conocer y manejar herramientas** para una comunicación empática y efectiva.

A quién va dirigido: Abogados/as especialistas en Derecho de Familia, Laboral, Civil y Mercantil. Abogados/as de empresas. Estudiantes de derecho.

Metodología:

- Los participantes aprenderán a negociar con una perspectiva estratégica. A partir de la **práctica** entre ellos y compartiendo las **inquietudes** que surjan derivadas de dicha **experiencia**, inmediatamente percibirán una mejora sustancial en sus habilidades negociadoras.
- Los conceptos teóricos, presentados en forma clara y esquematizada, serán ilustrados con el estudio y simulación de **casos prácticos** que permiten hacer la conexión de esos conceptos con **situaciones del mundo real** que los abogados deben enfrentar a diario.

Contenidos:

1. Reflexiones acerca del alcance que enmarca la negociación profesional:

- a. Diferentes ámbitos de aplicación de la negociación en el sector jurídico.
- b. Casuísticas.

2. Análisis y diseño del plan de negociación. Estrategias para cada fase:

- a. Fase 1: Analizar un conflicto. Diagnosticar su potencia de negociabilidad.
- b. Fase 2: (Re)genera comunicación y confianza.
- c. Fase 3: Elaborar propuestas de acuerdo y planificar su fundamentación e intercambio.

3. Estrategias para superar los obstáculos habituales en el proceso de negociación:

- a. Las reacciones naturales.
- b. Detección y aplicación de estrategias efectivas.

4. Preparación y anticipación para los obstáculos en la negociación:

- a. Reconocer fortalezas y debilidades propias.
- b. Reconocer fortalezas y debilidades de la otra parte.

5. La psicología del conflicto:

- a. Comprensión y mirada ampliada.
- b. Los intereses como punto de referencia.

6. Asesorar a terceros:

- a. Facilitar y guiar en el análisis del conflicto.
- b. Diseñar objetivos y plan de negociación.
- c. Supervisión y siguientes pasos.

Prácticas: Durante las sesiones se realizarán in situ ejercicios de identificación de intereses, preparación de planillas de negociación y negociación de casos en ámbitos de material civil, mercantil y/o laboral.

Material: Los asistentes recibirán el siguiente material:

- Manual de Negociación.
- Guía para preparar negociaciones en forma profesional.
- Diversos artículos sobre negociación y gestión de conflictos.
- Test de estilos de negociación.

Derechos de inscripción: Colegiados/as ICABizkaia 160,00 €
Otros profesionales 200,00 €

Para inscribirse pinche aquí

