



## **Curso de Negociación eficaz para Abogados**

*El arte de evitar y resolver conflictos de forma  
satisfactoria*

Barcelona. Marzo 2015



En colaboración con **Círculo • legal**

## **Negociación eficaz para Abogados**

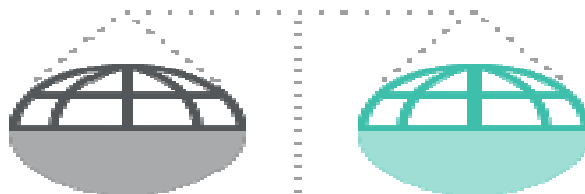
*El arte de evitar y resolver conflictos de forma satisfactoria*

### **Presentación**

La negociación se puede definir como un proceso en el cual intervienen por lo menos dos partes interesadas, persiguiendo como principal finalidad la resolución de un conflicto buscando siempre obtener los mejores resultados que se ajusten a los intereses de las partes. La negociación parte de la base de la preexistencia de un conflicto, y partir del proceso de negociación lo que se pretende es llegar a un acuerdo.

Una de grandes aplicaciones de la negociación se da en el área del derecho y en todas sus especializaciones. Los abogados permanentemente están negociando con el abogado contrario, el contrario del cliente, con el juez, el fiscal y hasta con el propio cliente para que acepte determinadas concesiones que faciliten el poder llegar a un acuerdo. Por lo tanto, es muy importante conocer y controlar todo el proceso de negociación y adquirir las técnicas de negociación más exitosas que nos ayuden y faciliten el lograr el mejor acuerdo posible.

El proceso de negociación tiene una especial relevancia en el derecho colaborativo. La práctica colaborativa se basa en la negociación en equipo entre los abogados, los clientes y otros profesionales (economistas, psicólogos, pedagogos, árbitros, mediadores...) que puedan colaborar para alcanzar un acuerdo satisfactorio para las partes.



## Objetivos

- Descubrir los puntos fuertes y débiles en una negociación.
- Conocer qué tipo de negociación utilizar en los diversos escenarios que puede encontrarse un abogado.
- Adquirir las técnicas de negociación que sirvan para lograr el mejor acuerdo para los clientes.
- Conocer las características y procesos de la negociación colaborativa
- Desarrollar la habilidad de reconducir una negociación y superar los posicionamientos de los otros negociadores.

## Destinatarios

Socios y Abogados que por sus funciones necesiten:

- Negociar con el cliente la firma de un acuerdo o los honorarios que se cobrarán.
- Alcanzar acuerdos satisfactorios que pongan fin al procedimiento judicial.
- Negociar contratos o acuerdos en las Juntas de accionistas, Juntas de Compensación, Expedientes de regulación de empleo o en procedimientos de Concurso de acreedores.
- Dominar las técnicas de negociación para lograr un acuerdo con el fiscal, juez o funcionarios de la administración.



## **Programa**

### **1. Negociar o pleitear: el dilema y la solución**

- El mal acuerdo y el buen pleito
- Tipos de negociación
- Qué tipo de negociador es usted
- Las competencias del negociador eficaz

### **2. Preparación de la negociación**

- ¿Hasta dónde quiere llegar?
- Fijar los objetivos de negociación
- La negociación intuitiva
- Conocer al otro negociador
- El abogado que compró una moto de segunda mano o delimitar las alternativas

### **3. Estrategias y tácticas de negociación**

- Apertura de la negociación
- Competitivas
- Cooperativas
- Situaciones de bloqueo y cómo salir de ellas
- Cierre de la negociación

### **4. Escenarios de negociación de un abogado**

- Negociar con los clientes
  - Estrategia, desarrollo y cierre del caso
  - Honorarios
  - Quejas
- Negociación con los abogados contrarios
  - Contratos
  - Acuerdos y convenios
  - Procedimientos judiciales
  - Expedientes de regulación de empleo
  - Juntas de compensación, Juntas de Accionistas y Concursos de Acreedores
- Cómo negociar con Jueces, Fiscales y funcionarios

### **5. Negociación colaborativa**

- ¿Qué es la negociación colaborativa y para qué sirve?
- Requisitos y características de los procesos colaborativos
- Relaciones entre las partes y los abogados
- El método Harvard de negociación
- El cierre de la negociación en colaboración

### **6. Entorno de la negociación**

- Tiempo
- Lugar
- Circunstancias emocionales que influyen en la negociación

**Ponente**

**Jordi Estalella del Pino.** Socio de la consultora del sector legal +MoreThanLaw y Abogado. Máster en Comunicación Empresarial e Institucional por EADA y Strategy and Innovation Program por el MIT. Es profesor de la UOC en Habilidades de Comunicación, Negociación y Organización y Gestión de Despachos, ponente habitual en Colegios de Abogados, Universidades y Asociaciones de Abogados y ha trabajado para conocidos Despachos de Abogados e instituciones como el servicio de información de la Guardia Civil. Es autor del libro éxito de ventas “El Abogado eficaz” y colaborador en diversas revistas del sector jurídico.

**Organiza**

IusMediare (Instituto Internacional de Derecho y Mediación) en colaboración con Círculo Legal.

**Lugar**

Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona. C) Mallorca 283. Barcelona.

**Fechas**

26 y 27 de Marzo 2015 (10 horas lectivas).

**Horario**

26 de Marzo (16h a 20h)

27 de Marzo (10h a 14h -16h a 18h)

**Número de asistentes**

Debido a su carácter eminentemente práctico, el aforo máximo será de 30 asistentes y la reserva de plazas se asignará siguiendo el orden de inscripción de los asistentes.

**Certificado de asistencia**

Se entregará un certificado de asistencia emitido por IusMediare.

**Precio**

El precio de inscripción al curso es de 190 euros+ 21% IVA.

**Material**

El precio del curso incluye documentación en PDF inédita y de utilidad para la aplicación y práctica de las técnicas de negociación vistas durante el curso.



## **Inscripción**

La inscripción al curso se hará mediante el ingreso del importe correspondiente en la siguiente cuenta bancaria:

-Caixa Banc                    2100-0818-91-0200703368

El justificante de ingreso se enviará por correo electrónico, junto con el nombre del asistente y los datos del contacto a [marketing@circulolegal.com](mailto:marketing@circulolegal.com).

Para cualquier información adicional sobre el curso puede solicitarla escribiendo a este mismo correo electrónico o llamando al 93-272 47 00 y preguntando por Cristina Arróniz.

*Nota: La asistencia a este curso acreditará como 10 horas de formación en la práctica colaborativa.*



iusMediare

C/ Roger de Llúria 117, 1<sup>o</sup> 2<sup>a</sup>

E-08037 Barcelona

Tel. +34 93 272 47 00

Fax +34 93 272 47 01

[info@iusmediare.org](mailto:info@iusmediare.org)

[www.iusmediare.org](http://www.iusmediare.org)

