

Organizan:



Ilustre Colegio Provincial  
de Abogados de Alicante



ILUSTRE COLEGIO DE  
PROCURADORES DE ALICANTE



“Negociemos libres de miedo. Pero no temamos negociar.”

John Fitzgerald Kennedy



**Fecha:**

30 de enero de 2019

**Lugar:**

Sede Universitaria  
Ciudad de Alicante  
C/ San Fernando, 40  
(Alicante) España

**Horario:**

De 16:00 a 21:00 horas

Instrumentos  
de negociación  
eficaz para  
abogados y  
procuradores

por ANA UZQUEDA  
docente de Negociación y  
Advocacy Mediation  
Universidad de Bolonia. Trainer  
Federación Suiza de Abogados

La negociación profesional constituye una disciplina compleja y en continua evolución, no formando parte de la formación universitaria obligatoria de los juristas en España.

Actualmente, para abogados y procuradores, es fundamental el conocimiento de las técnicas e instrumentos de la negociación profesional, tanto para favorecer los acuerdos en la actividad transactiva, como para asistir a los clientes en las mediaciones civiles y mercantiles (actividad de "advocacy mediation") sin olvidarnos de las negociaciones directas con clientes y compañeros de profesión.

### **Modalidad formativa y objetivos:**

El curso es de tipo práctico, por lo que se realizarán diferentes actividades (ejercitaciones, discusiones estructuradas, etc.), con los siguientes objetivos:

- Adquirir instrumentos para la negociación.
- Aprender técnicas de negociación eficaces y alcanzar acuerdos sostenibles.
- Saber identificar la modalidad de negociación idónea para el caso concreto y preparar al cliente.
- Adquirir los conocimientos necesarios para concentrarse en los objetivos negociales y mantener abiertas las negociaciones.
- Comprender y saber manejar los aspectos emotivos propios y del cliente.

### **Programa:**

- Cómo convertir una controversia en una situación negociable.
- Cómo prevenir y superar los obstáculos perceptivos, cognitivos y objetivos para alcanzar un acuerdo sostenible. Ejemplos de casos reales.
- Iniciar la negociación: Obtener informaciones y compartirlas en forma estratégica. La preparación estratégica. La modalidad comunicativa y su incidencia. La comunicación escrita, telefónica y presencial.
- El desarrollo de la negociación: La dinámica de la negociación. Los elementos que inciden sobre las dinámicas decisionales. El "Kairos". Posiciones e intereses. Técnicas efectivas para conducir negociaciones económicas.
- El cierre: Alcanzar un acuerdo sostenible. Interrumpir la negociación para evitar que empeore
- Negociar con la intervención de un mediador: El rol de las partes en la mediación ("advocacy mediation") Los instrumentos jurisdiccionales.
- "Check-list" para la preparación de los mediadores.

### **Inscripciones:**

Mediante ingreso de 40€ al N° de cuenta Sabadell: ES2700811334810001227427

Indicar: Nombre, apellidos y DNI

y enviar el justificante de ingreso al correo electrónico: instrumentosnegociacion@gmail.com

