CURSO BÁSICO:

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR JURÍDICO I

Basado en el método Harvard

Jueves 15 y lunes 19 de junio de 2023 – 10 horas

Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Bizkaiko Abokatuen Elkargo Ohoretsua

En muchas ocasiones los conflictos que llegan al abogado tienen un pronóstico judicial incierto. En otras, el procedimiento no permite una respuesta adecuada al conflicto planteado. Y en todas, incluso durante el procedimiento judicial en marcha y en cualquier ámbito en el que se encuentre, el abogado tiene que negociar: con el cliente, con el abogado contrario, etc.

Es por ello que **saber negociar es una herramienta fundamental** para poder prestar un servicio de calidad y poder dar satisfacción a los intereses de nuestros clientes.

Conflictos entre socios, divisiones de herencias, cuestiones de familia, temas laborales, son ejemplos de situaciones a las que los abogados nos enfrentamos a diario y que nos exigen negociar.

¿Pero sabemos realmente cómo hacerlo?

Este curso pretende enseñar herramientas y estrategias de negociación y comunicación que permitirán gestionar el asunto en beneficio de los clientes, integrando la negociación profesional como valor añadido en la oferta de servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

ASIER LÓPEZ DE GEREÑO

Gestor de conflictos. Asesor. Coach. Mediador. Facilitador de la Comunicación. Dinamizador. Consultor-formador.

COMPETENCIAS que adquirirán los asistentes:

- **Identificar** nuestro **estilo de negociación** y sus fortalezas y debilidades.
- **Preparar y conducir negociaciones** en forma profesional, mejorando significativamente la calidad y cantidad de acuerdos, utilizando la metodología Harvard y técnicas específicas de comunicación y persuasión.
- **Mejorar** nuestro **poder de negociación** en situaciones difíciles.
- **Comunicar y generar confianza** en entornos hostiles.
- **Diagnosticar conflictos**: Identificar qué casos y clientes son los adecuados la para negociación.
- **Integrar** el servicio de negociación con el asesoramiento jurídico y la intervención en juicios.
- **Adquirir herramientas** para una comunicación empática y efectiva.

PRÁCTICAS

Se realizarán ejercicios de identificación de intereses, preparación de planillas de negociación y negociación de casos en ámbitos de material civil, mercantil y/o laboral.

METODOLOGÍA:

- Los participantes aprenderán a negociar con una perspectiva estratégica. A partir del momento que comiencen a aplicar el método y las técnicas enseñadas, deberán percibir inmediatamente 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.

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.

FECHAS Y HORARIOS

- Jueves 15 de junio – De 15.00 a 20.00 h
- Lunes 19 de junio – De 15.00 a 20.00 h

CONTENIDOS:

1. Reflexiones acerca de un servicio profesional de negociación como oportunidad de negocio:

a. Ámbito de aplicación de la negociación en el sector jurídico.
b. El ejemplo de Freshfields.

2. Qué es negociar profesionalmente:

a. “Pero si yo ya sé negociar”: Lo que los abogados no sabemos que no sabemos.
b. Diferencias entre la negociación tradicional y la profesional.

3. Modelos de negociación:

a. Negociación distributiva vs. Negociación colaborativa.
b. El método de la Universidad de Harvard.

. Preparar una negociación:

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

5. Obstáculos:

a. Problemas habituales.
b. Los trucos sucios.

6. Negociación por especialidad:

a. Particularidades de las negociaciones en temas mercantiles, laborales y familiares.

7. Negociar para clientes:

a. Cuándo y cómo ofrecer el servicio de negociación a un cliente.
b. Desafíos de negociar para y con los clientes.
c. Consideraciones acerca de los honorarios de negociación.

Información General

Lugar Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Rampas de Uribitarte 3 – 3ª planta. Sala azul

Derechos de inscripción:

Colegiadas/os ICABizkaia ……120,00 €
Colegiadas/os ICAÁlava ……120,00 €
ICAGipuzkoa ……120,00 €

Inscripción:

Tel. 94 435 62 07 epj@icabizkaia.eus

CURSO AVANZADO:

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR JURÍDICO II

Basado en el método Harvard

Jueves 29 y viernes 30 de junio de 2023 – 10 horas

Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Bizkaiko Abokatuen Elkargo Ohoretsua

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.

ASIER LÓPEZ DE GEREÑO

Gestor de conflictos. Asesor. Coach. Mediador. Facilitador de la Comunicación. Dinamizador. Consultor-formador.

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.

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.

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.

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.

FECHAS Y HORARIOS

- Jueves 29 de junio – De 15.00 a 20.00 h
- Viernes 30 de junio – De 9.00 a 14.00 h

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.

Información General

Lugar Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Rampas de Uribitarte 3 – 3ª planta. Sala azul

Derechos de inscripción:

Colegiadas/os ICABizkaia ……120,00 €
Colegiadas/os ICAÁlava ……120,00 €
ICAGipuzkoa ……120,00 €

Inscripción:

Tel. 94 435 62 07 epj@icabizkaia.eus

CURSO DE:

DERECHO COLABORATIVO

5 – 6 y 7 de julio de 2023 – 16 horas

Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Bizkaiko Abokatuen Elkargo Ohoretsua

El Derecho Colaborativo en un método de llegar a acuerdos y gestión de conflictos autocompositivo en el que las propias partes interesadas participan de forma activa. Este método apuesta por una vía fuera de los juzgados, dónde los profesionales colaborativos se comprometen con la consecución de un acuerdo que realmente responda a las necesidades de las partes y les sirva para reanudar con su vida cotidiana.

La confidencialidad, voluntariedad, transparencia, trabajo en equipo y la renuncia a tribunales por parte de los profesionales colaborativos son los valores principales sobre los que se fundamenta este método que aporta a la ciudadanía una oportunidad para tratar sus dificultades enfocándose hacia las soluciones que satisfagan a todas las partes intervinientes

CARMEN AJA RUIZ

Abogada colaborativa, especializada en resolución de conflictos. Socia fundadora de la Asociación de Derecho Colaborativo de Euskadi, de la IACP, AEAFA y Women in a Legal World. Codirectora del Moot de Mediación y Negociación Civil de Madrid.

ASIER LÓPEZ DE GEREÑO

Gestor de conflictos. Asesor. Coach. Mediador. Facilitador de la Comunicación. Dinamizador. Consultor-formador.

OBJETIVOS

- **Conocer** las características y fundamentos del Derecho Colaborativo.
- Comprender la **deontología** y los **requisitos éticos** del método.
- **Aplicación** de los **valores** del Derecho Colaborativo en el proceso colaborativo.
- **Adquirir** una visión global del proceso y de las fases que lo componen.
- **Integrar** el equipo colaborativo como unidad multidisciplinar.
- **Distinguir** las funciones y el desarrollo de las reuniones conjuntas y particulares.
- **Captar** los recursos y herramientas a utilizar en cada momento del proceso.

METODOLOGÍA:

La metodología a aplicar aúna conceptos teóricos con dinámicas participativas donde se pongan en acción de forma segura y confiable, las diferentes situaciones de tal manera que sea posible vivenciar y poner en práctica las propuestas formativas del curso. Todo ello irá adaptado y ajustado a las inquietudes e intereses que los participantes muestren a lo largo del espacio formativo.

FECHAS Y HORARIOS

- Miércoles 5 de julio – De 15.00 a 19.00 h
- Jueves 6 de julio – De 9.30 a 13.30 h y de 15.00 a 19.00 h
- Viernes 7 de julio – De 9.30 a 13.30 h

CONTENIDOS:

- Características y fundamentos del Derecho Colaborativo.
- Valores del Derecho Colaborativo y su importancia a la hora de desarrollar el proceso colaborativo.
- El acuerdo de participación.
- Esquema general del proceso colaborativo.
- Fases del proceso colaborativo: sentido, objetivo y peculiaridades.
- Elementos Harvard y su presencia a lo largo del proceso.
- Las partes, el equipo multidisciplinar y los profesionales colaborativos.
- Reuniones conjuntas y particulares: objetivos, características y desarrollo.
- Reuniones conjuntas: objetivos, características y desarrollo.
- Herramientas y recursos de comunicación.
- Firma de acuerdo y cierre del proceso.
- Modalidades presencial y online.

Información General

Lugar Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Rampas de Uribitarte 3 – 3ª planta. Sala azul

Derechos de inscripción:

Colegiadas/os ICABizkaia ……160,00 €
Colegiadas/os ICAÁlava ……160,00 €
ICAGipuzkoa ……160,00 €

Inscripción:

Tel. 94 435 62 07 epj@icabizkaia.eus