Ilustre Colegio de la Abogacía de Bizkaia
Bizkaiko Abokatuen Elkargo Ohoretsua

Curso Online:

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR JURÍDICO

Basado en el método Harvard

Jueves 5 y 12 de noviembre 2020 – De 16.00 a 18.30 h

Viernes 6 y 13 de noviembre 2020 – De 9.30 a 12.00 h

Organiza: Grupo de Estudio de Derecho Colaborativo del ICABizkaia

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: AON Empower Results®

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…

Es por ello que disponer de conocimientos amplios de negociación nos aportan herramientas fundamentales para poder prestar un servicio de calidad y poder dar satisfacción a los intereses y preocupaciones de nuestros clientes.

Pero, ¿sabemos realmente cómo hacerlo de la forma más efectiva?

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

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.

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 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.

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.

4. 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.

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.

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