



PROGRAMA DEL CURSO DE TÉCNICAS DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN PERSUASIVA

Días: 9 (por la tarde) y 10 (por la mañana) de febrero de 2006.

Duración: 8 horas.

Precio: 60 euros.

Imparte: D. Julio García Ramírez.

Módulo 1: LA FIGURA DEL MEDIADOR: COMO CONCILIAR LOS INTERESES CONFLICTO.

- La mejor forma de llevar a las partes a que inicien una mediación para reconducir sus diferencias hacia un acuerdo.
- Habilidades para manejar el conflicto.
- Técnicas de comunicación para una mejor comprensión de las mejores opciones para llegar a conciliar acuerdos.
- Como forjar y fomentar relaciones de respeto a través de las diferentes líneas del conflicto.
- Técnicas de escucha activa.

Módulo 2: LA MEDIACIÓN FAMILIAR: LA PRINCIPAL LABOR DEL ABOGADO DURANTE EL DESARROLLO DEL CONFLICTO.

- Análisis y estudio de las personas cercanas al cliente cuya influencia puede ser decisiva para empezar o terminar el conflicto.
- El impacto de la separación en los hijos y la figura del abogado como defensor de acuerdos razonables que garanticen sus principales necesidades y derechos.
- La negociación de las responsabilidades económicas :especial atención a la negociación de la valoración , reparto de bienes y distribución de cargas.

Módulo 3: LA NEGOCIACIÓN PERSUASIVA: PRINCIPALES TÉCNICAS.

Técnicas de negociación específicas para convencer a los clientes de acuerdos beneficiosos para sus intereses.

- Técnicas de control emocional.
- Como evitar que los abogados se identifiquen con el asunto a negociar.
- El peligro de las demandas de los últimos minutos.
- Los mínimos aceptables.
- Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- La negociación con los clientes: la técnica de la visualización.
- La mejor alternativa posible a un acuerdo negociado.

Módulo 4: TÉCNICAS PARA NEGOCIAR CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES INFLEXIBLES.

- Análisis de los principales obstáculos que impiden los acuerdos.
- Técnicas de control de las propias reacciones para evitar que perjudiquen la negociación.
- La preparación como parte esencial para obtener éxito en la negociación.
- La identificación y control de la tácticas de la parte contraria.
- La creatividad aplicada a la resolución del conflicto.