

CURSO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PRÁCTICA PARA ABOGADOS

Ponente: D. Julio García Ramírez.

Días: 15 y 16 de noviembre de 2007.

Horario: De 18:00 a 21:00 horas el jueves y de 9:00 a 14:00 horas el viernes.

Lugar: Salón de Decanato del Colegio, 2ª planta

Plazas: Limitado a 30.

Inscripción: 60 euros.

1.- Principales estrategias de negociación.

2.- Las fases de la negociación. En especial, la preparación de la negociación.

3.- El método Harvard de negociación.

- Separar a las personas del problema.
- Centrarse en los verdaderos intereses.
- Inventar opciones en beneficio mutuo.
- Basar el acuerdo en opciones razonables para ambas partes.

4.-Estrategias de comunicación persuasiva aplicables a la negociación.

5.- Técnicas de control emocional durante el proceso negociador.

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

- Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- Los mínimos aceptables.
- La técnica de la visualización.
- La mejor alternativa posible a un acuerdo negociado.

7.- El peligro de las demandas de los últimos minutos.

8.- Cómo entender y convencer a personas que adoptan posiciones inflexibles.

9.- Guías de planificación estratégica de la negociación.

10.- Casos prácticos.

PONENTE: Julio García Ramírez. Abogado. Profesor de negociación del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Autor del libro: “Estrategia de negociación práctica para abogados”.