DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

JUAN MALARET

El profesor Juan Malaret está reconocido como una autoridad internacional en negociación y liderazgo. Su modelo científico: *"Proceso Negociación 360º"* es una referencia en varias empresas que lo utilizan.

Su libro más difundido **"***Negociación Estratégica para Directivos de Empresa"* en el que muestra las tres áreas de proceso de negociación y sus siete elementos, se ha convertido en libro de cabecera para directivos en España, Méjico, Chile, Cuba, Argentina, Brasil, El Salvador, etc.

En 2007 apareció su libro *"Negociación en Acción"* y su anterior trabajo *"Negociando con Uno Mismo"*, publicado en junio de 2006, describe el método para la toma de decisiones complejas de las personas físicas. En enero aparecerá la segunda edición revisada y aumentada.

Juan Malaret se graduó en administración de empresas en la Harvard Business School en 1989 y su actividad profesional le lleva a asesorar en las áreas de liderazgo y negociación a un considerable número de empresas.

Es también autor de "*Arte y Ciencia de Dirigir Personas con Entusiasmo Estratégico*" (2004) y "*Liderazgo de Equipos con Entusiasmo Estratégico*" (2003) en los que preconiza que el Entusiasmo es lo que coloca a las personas encima de sí mismas y les hace conseguir resultados extraordinarios.

En septiembre de 2008 ha aparecido "*Negociación para todos*" para La Esfera de los Libros con el objetivo de difundir el arte y la ciencia de la negociación al espectro más amplio de personas y en 2009 aparecerá *"Ganar la liga sin estrellas. Claves del liderazgo con "l" minúscula"* en colaboración con Isidoro San José.

El profesor Malaret intenta formar a los participantes en sus sesiones con un solo objetivo: motivarles para que puedan poner en práctica lo aprendido de forma inmediata, al día siguiente y en multitud de ocasiones sigue con ellos para ayudarles hasta conseguir sus objetivos.

Juan Malaret vive a caballo entre Barcelona y Madrid con su esposa, Irene y su bulldog francés "Henry 2nd". Y viaja por todo el mundo difundiendo el arte y la ciencia del liderazgo y la negociación.

Para más información puede ver su página web: www.juanmalaret.com

CLAUSTRO

NÚRIA BELTRÁN RAHOLA

Nuria Beltrán es Licenciada en Derecho por la *Universidad de Barcelona*, doctor en Derecho Comparado por *la Faculté de Droit Comparé* de Estrasburgo y *Master of Laws* (LLM) por la *American University* (Washington DC).
Su carrera profesional la ha realizado básicamente como abogado en Washington DC: *Arnold & Porter Law Firm*, en Barcelona: *Bufete de Abogados Juan Bta Beltrán* Flórez y, en Madrid: *Bufete de Abogados Uría & Menéndez*. Fué socio y directora general de la entidad internacional JL (Wootton) Lasalle.
En la actualidad es socio director de la consultora inmobiliaria *Mari & Ebla*, miembro de la internacional *Global Network of Realtors*.

PEDRO SANGRO GOMEZ-ACEBO

Abogado. Ha sido asesor jurídico del grupo Uralita durante más de diez años teniendo a su cargo la responsabilidad de las compras de empresas internacionales para el grupo. Es miembro fundador de la Asociación de Negociadores y Mediadores y profesor de negociación en la Universidad de Salamanca.
Actualmente ejerce como abogado en su bufete con oficinas en Madrid.

Información y solicitudes
R.e I.C.A.Z.
Teléfono: 976 204 220
E-mail: cabogados@reicaz.es

Real e Ilustre
Colegio de Abogados de Zaragoza

PROGRAMA DE

NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA JURISTAS

IIª Promoción
Abril-Junio '09

The
JUAN MALARET
CENTER ON
NEGOTIATIONS®

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Entender el Proceso de la Negociación 360º, sus cuatros áreas y epicentro.
- Conocer los estilos de negociación de los participantes – Creadores o Reclamadores - para poder mejorarlo y utilizar bien ambas estrategias.
- Aprender a preparar negociaciones en equipo como uno de los elementos clave del proceso negociador junto con la formulación del plan estratégico de negociación.
- Conocer las estrategias, tácticas y herramientas de negociación aplicadas a las negociaciones más usuales de los abogados.
- Negociar con los propios clientes las ventajas de llegar a un acuerdo negociado con los contrarios cuando ello supone una ventaja clara frente a un procedimiento contencioso e incluso la utilización del propio contencioso como parte de la estrategia de negociación.

DIRIGIDO A

- Abogados en ejercicio que deban utilizar procesos negociadores en su especialidad.
- Directivos y consultores de empresa.
- Altos cargos de la Administración Pública.
- Licenciados en Derecho o estudiantes de último año de licenciatura.

CONTENIDOS

PARTE GENERAL

- METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA: METODO DEL CASO
- EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN 360º: CUATRO ÁREAS Y EL EPICENTRO.
- ESTRATEGIAS BÁSICAS I: RECLAMAR VALOR
- ESTRATEGIAS BÁSICAS II: CREAR VALOR
- ESTRATEGIAS BÁSICAS III: REC.CREAR. DIRIGIR EL DILEMA DEL NEGOCIADOR
- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LA NEGOCIACIÓN
- CUANDO LOS OTROS SON MUY PODEROSOS
- NEGOCIACIONES CON CLIENTES: Ventajas de la Negociación frente al Contencioso siempre que sea posible.

PARTE ESPECIAL: A diseñar a medida en función de los perfiles de los participantes

- NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS LABORALES
- NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS ENTRE SOCIOS
- CONFLICTOS ENTRE DOS: Matrimonial, Compañeros de trabajo, etc.
- NEGOCIACIÓN CONCURSAL
- COMPRA-VENTA DE EMPRESA INTERNACIONAL
- NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA ESPECÍFICA: Permuta, Vitalicios, Juntas de Compensación, etc.
- NEGOCIACIÓN DE DERECHOS DE LA COMPETENCIA
- NEGOCIACIONES COMPLEJAS PARA JURISTAS
- DESARROLLO DE ESTILOS DE NEGOCIACIÓN PROPIOS

FORMATO. DURACIÓN.

El Programa se estructura en las siguientes unidades:

- ***Unit 1***: 17 y 18 abril '09
- ***Unit 2***: 24 y 25 abril '09
- ***Unit 3***: 8 y 9 mayo '09
- ***Unit 4***: 15 y 16 mayo '09
- ***Unit 5***: 22 y 23 mayo '09
- ***Unit 6***: 29 y 30 mayo '09
- ***Unit 7***: 5 y 6 junio '09
- ***Unit 8***: 12 y 13 junio '09

HORARIO

Viernes: De 16:30 a 20:30 horas.
Sábados: De 09:30 a 13:30horas.

REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Los determinados por la Comisión de valoración de solicitudes (Sección de Derecho Mercantil y Sección de Métodos de Alternativos a la Resolución de conflictos del Reicaz y "The Juan Malaret Center on Negotiations").
- Se aplicarán criterios de riguroso orden de entrada de solicitudes, plazas disponibles (30 máx.) y adecuación del perfil profesional del solicitante al Programa.

MATRÍCULA

Se determinan dos tipos de matrícula:

- 500 € (ordinaria) y 400 € (reducida) para colegiados con menos de 5 años de antigüedad.
- En pago único, o aplazado en tres cuotas: Abono inicial del 40% al cursar la solicitud de matrícula y 60 % restante en dos pagos (30% abril y 30% junio).

- Incluye:
  - Material didáctico
  - Todos los participantes recibirán un ejemplar de los libros: NEGOCIACIÓN EN ACCION. Editorial Díaz de Santos, 2007 y, NEGOCIANDO CON UNO MISMO (2ª edición), Editorial Díaz de Santos, 2006.

INSCRIPCIÓN

Solicitudes dirigidas al
R.e I.C.A.Z.

Don Jaime I, 18. 50001 Zaragoza
Teléfono: 976 204 238
Fax: 976 207 364

CONFERENCIANTES

Don Ramón Gausset
Director de Calidad
Grupo Gomà-Camps
Don José Martín
OPM, Harvard Business School
Consejero Delegado
Grupo Micra.