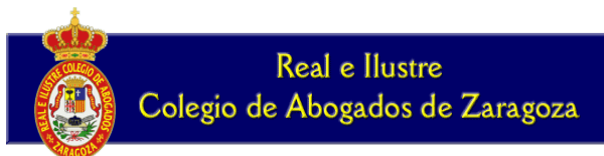


Información y solicitudes REICAZ

Telf. 976 204 220

E-mail: cabogados@reicaz.es



PROGRAMA EN NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA JURISTAS

The
**JUAN MALARET
GLOBAL CENTER ON
NEGOTIATIONS.**

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Entender el proceso de la negociación y sus elementos.
- 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.
- Consultores de empresa.
- Altos cargos de la Administración Pública.
- Licenciados en Derecho o estudiantes de último año de licenciatura.

REQUISITOS ADMISIÓN

- Los determinados por la Comisión de valoración de solicitudes (Sección de Derecho Mercantil del Reicaz y *The Juan Malaret Global Center on Negotiations*).
- Se aplicarán criterios de riguroso orden de entrada de solicitudes, plazas disponibles (60 máx) y adecuación del perfil profesional del solicitante al Programa.

MATRÍCULA

Se determinan dos tipos de matrícula:

- 350 € (ordinaria) y 275 € (reducida) para colegiados con menos de 5 años de antigüedad.
 - En pago único, o aplazado en tres cuotas: abono del 40% al cursar la solicitud de matrícula y 60 % en los dos restantes pagos (30% enero y 30% marzo).
- Incluye:
 - Material didáctico
 - Todos los participantes recibirán un ejemplar del libro: *NEGOCIACIÓN EN ACCIÓN*. Editorial Díaz de Santos, 2007.

CONTENIDOS

PARTE GENERAL

- METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA: METODO DEL CASO
- EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN: LAS TRES ÁREAS
- 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	11 y 12 enero '08
Unit 2	18 y 19 enero '08
Unit 3	25 y 26 enero '08
Unit 4	1 y 2 febrero '08
Unit 5	8 y 9 febrero '08
Unit 6	15 y 16 febrero '08
Unit 7	22 y 23 febrero '08
Unit 8	29 feb. y 1 mar. '08

DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

JUAN MALARET

El profesor Juan Malaret está reconocido como una autoridad internacional en negociación y liderazgo. Es una voz autorizada en conocer como las mejores organizaciones negocian o son lideradas.

Sus libros más difundidos “Negociación Avanzada de Temas Empresariales para juristas y directivos” y “Negociación Estratégica para Directivos de Empresa” en los 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 ha aparecido su último trabajo en Negociación “Negociación en Acción” editado por Díaz de Santos: “Negociando con Uno Mismo”, lanzado en junio de 2006, describe el método para la toma de decisiones complejas en diversos ejemplos reales que lo hacen accesible a un grupo mucho más numeroso de personas necesitadas de guías de pensamiento que les faciliten la conciliación de decisiones personales que merezcan una negociación interna tanto en el trabajo como en la vida privada.

Juan Malaret se graduó en administración de

empresas en la Harvard Business School en 1989 y es profesor tanto en negociación como en liderazgo en la Universidad Complutense y Carlos III de Madrid y en la Universidad Politécnica de Catalunya en Barcelona.

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 las hace conseguir resultados extraordinarios.

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.

Para más información puede ver su página web:

www.juanmalaret.com

INSCRIPCIÓN

Solicitudes dirigidas al
REICAZ
(Sección de Derecho Mercantil)

CLAUSTRO

JOSAN GARCÍA

Licenciado en derecho por La Universidad Autónoma de Barcelona en 1988, es diplomado en el I Master de Derecho Comparado de la misma Universidad, amplió sus estudios en la Universidad de Tulane, New Orleans, (USA); Letrado de la Generalitat de Catalunya entre 1990 y 1992, ha sido profesor de Derecho Mercantil en la UAB (Facultad de derecho).

Es además Executive AMP por el Instituto de Empresa de Madrid y es también “Creador y profesor del Curso de Gestión Empresarial y Marketing para Despachos de abogados” que se imparte por todo el territorio nacional. Publica estudios y artículos

habitualmente en la revista Economist and Jurist.

Abogado de G2a Advocats despacho del que es fundador y director desde julio de 1990 hasta la fecha.

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. Ha intervenido en múltiples negociaciones internacionales complejas desde Brasil hasta Finlandia.

Actualmente ejerce como abogado en su bufete con oficinas en Madrid y Barcelona y se ha especializado en la problemática de la empresa familiar y compra venta de empresas.

JOSÉ MONTOYA-HIDALGO

Coordinador Ejecutivo del Programa.

Doña Nuria Beltran

Abogado

Directora general de MARI & EBLA, S.L.

Don Joaquín Torres

Abogado. Miembro de The Juan Malaret Global Center on Negotiations

Don José Martín

OPM, Harvard Business School

Consejero Delegado. Grupo Micra.

“Los expertos en negociación serán sin duda los directivos más buscados”

Claudio Biern

Presidente

BRB Internacional