

CURSO PRÁCTICO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

(II Edición 2010)

Lugar: Salón de Decanato (Planta 2ª)

Días: 12 y 13 de julio.

Horario: De 10:00 a 14:00 horas el lunes 12 de julio y
de 09:30 a 13:30 horas el martes 13 de julio.

Inscripción: 60 euros.

Plazas: Limitadas a 25 inscritos.

Ponente: D. Julio García Ramírez (Abogado del Colegio de Madrid y autor de los libros “Las Cuatro Habilidades del Abogado Eficaz” - 4ª edición y coautor del libro: “Estrategia de Negociación Práctica para Abogados” - 2ª edición).

- 1.- Técnicas de negociación específicas para convencer a los clientes de acuerdos beneficiosos para sus intereses.
- 2.- Técnicas de control emocional para evitar que presidan toda la negociación e impidan cerrar acuerdos.
- 3.- Como evitar el abogado se identifique con el asunto a negociar.
- 4.- El peligro de la demanda de los últimos minutos.
- 5.- Los mínimos aceptables.
- 6.- Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- 7.- La negociación con los clientes: la técnica de la visualización.
- 8.- Técnicas de negociación para entender y encauzar los conflictos en materia de derecho de sucesiones.
- 9.- Técnicas para negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.
- 10.- Análisis de las distintas tácticas para negociar eficazmente.
- 11.- El método Harvard de negociación.
- 12.- Casos prácticos.