

NEGOCIACIÓN HARVARD

Modalidad: **Presencial**

Formato: **dos módulos de 10 horas, repartido cada módulo en 2 sesiones de 5 horas**

Fechas y horarios propuestos:

Modulo I

- **17 de noviembre, jueves, 15:00 a 20:00 h.**
- **18 de noviembre, viernes, 9:00 a 14:00 h.**

Modulo II

- **15 de diciembre, jueves, 15:00 a 20:00**
- **16 de diciembre, viernes, 9:00 a 14:00**

NEGOCIACIÓN HARVARD MÓDULO I

Presentación:

Los abogados y abogadas en su desempeño profesional desarrollan principalmente una actividad de forma reiterativa: la negociación. Cuando de forma profesional interactúan con otras personas, ya sean compañeros profesionales, clientes, procuradores, jueces, fiscales, etc. continuamente procuran llegar a acuerdos que les permitan alcanzar sus objetivos y consigan satisfacer las pretensiones de sus clientes y encargos.

Para ello, se hace necesario desplegar y poner en acción una serie de recursos de comunicación y habilidades de negociación que realmente sean eficaces para alcanzar los objetivos marcados y, a su vez, generen confianza y compromiso sostenibles con las personas con las que interactuamos.

Objetivos:

- Conocer los principios de la Negociación Harvard.
- Identificar los diferentes estilos de negociación.
- Implementar estrategias para llegar a acuerdos satisfactorios y sostenibles.
- Diagnosticar los conflictos y las probabilidades de llegar a acuerdos.
- Establecer las bases para la práctica colaborativa.
- Adquirir herramientas que favorezcan una comunicación eficaz hacia la consecución de acuerdos.
- Aprovechar las situaciones de negociación para fortalecer la confianza y mejorar la comunicación con las personas que colaboramos.

Metodología y Contenidos:

La metodología a aplicar, aun a conceptos teóricos, con dinámicas participativas donde se pongan en acción, de forma segura y confiable, las diferentes situaciones de tal manera que sea posible vivenciar y poner en práctica las propuestas formativas del curso. Todo ello irá adaptado y ajustado a las inquietudes e intereses que los participantes muestren a lo largo del espacio formativo.

Contenidos a trabajar en la formación:

- +Estilos de negociación.
- +Negociación competitiva vs Negociación colaborativa.
- +Principios fundamentales de la Negociación Colaborativa.
- +Los elementos de la Negociación Harvard
- + Estrategia y pasos efectivos para la consecución de acuerdos sostenibles y satisfactorios
- +Identificar momentos clave en la negociación
- +Guía de planificación para la negociación

NEGOCIACIÓN HARVARD MODULO II

Presentación.

Una vez que somos capaces de conocer las posibilidades que nos confieren las herramientas fundamentales de la negociación de cara a satisfacer los intereses y preocupaciones de nuestros clientes, nos queda por delante ampliar y manejar los recursos inherentes a los mismos.

Mediante este curso vamos a profundizar e identificar las estrategias de negociación y comunicación más eficaces para cada situación, de manera que nos faciliten superar las dificultades habituales que surgen en todo tipo de situaciones, de manera que nos aporte un bagaje profesional de gran valor, que podremos poner en acción al servicio de nuestros clientes y despachos.

Objetivos.

- Mejorar la planificación de negociaciones aplicando las técnicas específicas de la negociación colaborativa.
- Conocer estrategias para superar los obstáculos que aparecen habitualmente en las negociaciones.
- Pulir las herramientas de comunicación y generación de confianza en entornos hostiles.
- Adquirir recursos para conseguir romper con la percepción de incompatibilidad de intereses.
- Establecer pautas para asesorar a terceros en negociaciones que requieren de un asesoramiento profesional.

Metodología y Contenidos:

La metodología a aplicar, aun a conceptos teóricos, con dinámicas participativas donde se pongan en acción, de forma segura y confiable, las diferentes situaciones de tal manera que sea posible vivenciar y poner en práctica las

propuestas formativas del curso. Todo ello irá adaptado y ajustado a las inquietudes e intereses que los participantes muestren a lo largo del espacio formativo.

Contenidos a trabajar en la formación:

- +Ámbitos de aplicación de la negociación colaborativa.
- +Análisis-diseño del plan de negociación, con estrategias propias de cada fase.
- + Los obstáculos habituales que surgen en las negociaciones y las pautas a activar ante cada una de ellas.
- +Previsión y preparación de estrategias disuasorias.
- +Estrategia y paso efectivos para la consecución de acuerdos sostenibles y satisfactorios
- +Asesoramiento a terceros y claves para dar respuesta a sus intereses.

Facilitadores:

Asier Lopez de Gereño.

Habiendo tenido experiencia profesional en el ámbito de la Educación y la Gestión Deportiva, ha enfocado su actividad profesional al Asesoramiento a nivel de gerencia y dirección, a la Mediación y a la Gestión de Conflictos, a la Formación experiencial, al Coaching, tanto individual como de equipos; así como a ejercer de Facilitador de la comunicación en procesos colaborativos. Actualmente, imparte las formaciones acreditativas para profesionales colaborativos.

Paulina Romero.

Abogada en ejercicio especializada en Derecho Civil-Mercantil y Derecho de Familia. Es miembro de la Junta de la Asociación de Derecho Colaborativo de Euskadi, así como desarrolla su actividad profesional como mediadora y abogada colaborativa en procesos de derecho colaborativo.

Presupuesto:

- **Presupuesto Modulo I: 1.420€**
- **Presupuesto Modulo II: 1.420€**

Los módulos son independientes; se puede cursar el módulo I solo, pero, para cursar el modulo II, previamente debe realizarse el módulo I.

El número de participantes es de un mínimo de 8 y un máximo de 25. El coste total de cada módulo se prorrateará entre el número de personas inscritas.