



CURSO AVANZADO DE NEGOCIACIÓN:

Profundizando en el Método Harvard de Negociación por Intereses para su uso en la abogacía y en la mediación.

Directora:

Dña Elena Gutiérrez García de Cortázar

Abogada y Profesora Universitaria

DESCRIPCIÓN

Saber cómo negociar eficazmente y controlar todas las fases de negociación tanto en contextos nacionales como internacionales es un importante activo para los abogados, puesto que les ayuda a maximizar el éxito de sus clientes en una negociación y a cerrar acuerdos óptimos en los que todas las partes se sientan satisfechas e implicadas.

OBJETIVOS

Este curso avanzado de negociación, que sigue el Método Harvard de Negociación por Intereses pretende:

- Analizar las estrategias de negociación en diferentes contextos empresariales.
- Profundizar en la dinámica del proceso de formación de intereses: BATNA, WATNA y ZOPA.
- Profundizar en la dinámica del proceso de negociación y en la preparación de cada una de las fases
- Aprender a elaborar la Oferta y la Contraoferta
- Conocer y utilizar el efecto anclaje
- Aprender a superar los bloqueos en la negociación.
- Identificar las diferencias de estrategia en Negociaciones Internacionales

REQUISITOS:

Para inscribirse en este curso resulta necesaria formación básica en Negociación.

CONTENIDOS

- Análisis de los intereses de los intervinientes en una negociación
- Como identificar el BATNA, el WATNA y ZOPA
- Preparación en las Distintas Fases de la Negociación
- Cómo formular una Oferta y Contra Oferta
- Qué es y cómo funciona el Efecto Anclaje



- Cómo y cuándo formular concesiones
- Los bloqueos
- Cómo negociar en contextos internacionales.
- casos prácticos, role playing, simulaciones de una negociación.

METODOLOGÍA

Curso presencial con una duración de 12 horas, eminentemente prácticas que será impartido del 4 al 8 de julio los lunes, miércoles y viernes de 16.00 a 20.00 horas en el la Escuela de Técnica Jurídica (ETJ), Cl/ Villanueva, nº 13 - Bajo Izquierda de Madrid.

EVALUACIÓN

El curso cuenta con un sistema de evaluación continua de carácter fundamentalmente práctico en el que se realizarán casos prácticos, role playing y entrenamientos, obteniendo el título que acredita la superación del curso tan sólo aquellos alumnos que hayan superado con éxito las pruebas indicadas y hayan cumplido con el requisito de asistir, al menos, al 80% de las ponencias.

PERFIL DE LOS PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO

Curso dirigido a profesionales del derecho, ya sean colegiados en el ICAM, colegiados en otros colegios de abogados, licenciados o graduados en derecho, estudiantes de la licenciatura o grado en derecho, mediadores o cualquier profesional interesado en formarse en esta materia.

PROGRAMA

- Los intereses: Los del Cliente, los del representante del cliente y los del abogado.
- BATNA. WANTNA y ZOPA
- Preparación en las Distintas Fases de la Negociación
- Oferta y Contra Oferta: Efecto Anclaje y concesiones
- Los bloqueos
- La Negociación Internacional
- Simulación de una Negociación.

PROFESORADO

Dña Elena Gutiérrez García de Cortázar
Abogada y Profesora Universitaria