



CURSO PRÁCTICO DE NEGOCIACIÓN PARA ABOGADOS

Director y ponente

D. Sergio Ortas Gigorro

Abogado. Profesor de Oratoria Procesal, Negociación para Abogados y Técnicas de Comunicación Efectiva. Formador de Peritos Judiciales.

Coautor del libro *“Estrategia de Negociación práctica para abogados”*. Ed. Colex.

DESCRIPCIÓN

Curso totalmente práctico con el que los abogados podrán adquirir y potenciar una de las más importantes habilidades que utilizan diariamente. Dirigido a abogados con poca y con mucha experiencia profesional, en ambas sesiones se ejercitará con supuestos reales y situaciones conflictivas.

OBJETIVOS

Conocer, analizar y practicar las estrategias eficaces de negociación al servicio de los abogados que permitirán encauzar los conflictos y lograr más y mejores acuerdos.

PROGRAMA

- I. Análisis de los principales tipos de negociación
- II. La importancia de la comunicación en la negociación. La comunicación persuasiva
- III. Técnicas de control emocional durante el proceso negociador
- IV. La negociación posicional. Estructura, variables y técnicas.
- V. Las fases de la negociación
- VI. Qué hacer para salvar dificultades:
 - a. Argumentar en situaciones difíciles
 - b. Rentabilizar a personas que adoptan posiciones inflexibles
- VII. La negociación con los clientes: la técnica de la visualización
- VIII. Los mínimos aceptables
- IX. El peligro de las “demandas de los últimos minutos”
- X. El Método Harvard de negociación
- XI. Principales errores durante la negociación y principales habilidades del negociador jurídico