

Programa Habilidades Negociación **para Abogados**

Domina la Negociación Eficaz

Aprende a controlar las técnicas y herramientas que utilizan los negociadores expertos, a gestionar las emociones propias de la negociación en tu interés y a comunicar de forma efectiva tus propuestas.

90% Práctico

Casos prácticos específicos abogacía

Formación personalizada para garantizar el aprendizaje



Desarrolla todo tu potencial como negociador

Aumenta el número y tamaño de tus acuerdos.
Cierra tratos más rápidos y más rentables.

Diferénciate como abogado

Negocia mejor, gana mejor.

www.kolded.com/sobre-kolded

La negociación es parte del oficio de un abogado y la desarrolla de forma intensa durante el ejercicio de su profesión. Negocia en primer lugar con su cliente y posteriormente con la otra parte. A pesar de ello, los procesos de negociación tienden a reflexionarse poco y dejarse en manos de la intuición y del regateo obteniendo de esta manera resultados muy pobres. Para negociar con eficacia y obtener los mejores resultados posibles para todas las partes, es necesario tener una metodología robusta, dominar las emociones propias de la negociación y hacer propuestas ganadoras. **Los clientes pronto comenzarán a distinguir entre abogados que logran acuerdos satisfactorios y otros que sólo pueden ofrecer largos y costosos litigios.**





Beneficios

1

Aprender una metodología para preparar, gestionar y dominar con éxito cualquier negociación.

2

Comprender tu estilo y comportamiento de negociación personal y cómo administrarlos de manera más efectiva.

3

Detectar y gestionar las emociones del resto de participantes y gestionarlas para tus intereses.

4

Obtener la confianza y seguridad para abordar cualquier negociación.

5

Ser más efectivo como negociador y seguir avanzando como profesional.

PROGRAMA

El programa se distribuye en cinco módulos:

- 1.Principios básicos y metodología del proceso de negociación.
- 2.Tácticas, técnicas y dimensión competitiva, colaborativa y creativa.
- 3.Emociones específicas de las negociaciones propias y del resto de las partes.
- 4.Empatía y comunicación efectiva en la negociación.
- 5.Plan de mejora personal en negociación de cada participante.

| Casos de Negociación específicos abogados | |
|---|--|
| La negociación con el abogado contrario 1 | Caso Práctico, Posición competitiva |
| La negociación con el abogado contrario 2 | Caso Práctico, Posición colaborativa |
| Primera negociación entre abogado y su cliente | Caso Práctico, Primera negociación y sucesivas |
| Negociación entre compañeros del mismo despacho | Caso Práctico, Al mismo nivel o entre subordinados |
| <i>Caso pendiente de concretar tras la encuesta</i> | |
| <i>Caso pendiente de concretar tras la encuesta</i> | |

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El programa está dirigido a abogados que negocien en algún nivel en sus actividades profesionales y en cualquier sector que quieran mejorar sus resultados y sus habilidades como negociador.

METODOLOGÍA

Un programa altamente interactivo que dedica el 90% del tiempo a realizar simulaciones de negociaciones reales específicas de abogacía junto con los negociadores expertos que imparten el programa.

Durante las simulaciones se desarrollan los contenidos por medio de 10 fichas didácticas para un rápido aprendizaje.

Todo esto sucede en un ambiente de aprendizaje práctico, exigente y con espíritu de equipo.

Al terminar el curso el alumno dominará todas las fases de la negociación.

Duración

4 Sesiones de 4 horas presenciales
+
2 sesiones personalizadas online

Plazas

Sólo 15 asistentes por programa para garantizar el aprendizaje

«Sólo obtienes lo que negocias»

OBJETIVOS ESPECÍFICOS AL TERMINAR EL PROGRAMA

Dominar un conjunto de herramientas de planificación flexibles para determinar un límite, un objetivo y una posición de apertura.

Saber decidir qué información debe conservarse o compartirse y planificarlo con múltiples escenarios.

Dominar una metodología de mecanismos prácticos para crear y explorar opciones de ganancia mutua para construir un mejor trato.

Dominar técnicas efectivas para usar la razón y llegar a un acuerdo presentando propuestas de manera más persuasiva.

Dominar la habilidad de usar y resistir tácticas de poder en los momentos cruciales de la negociación.

Dominar la habilidad y las técnicas para reaccionar a las posiciones de apertura
Saber gestionar el flujo de concesiones en tu beneficio.

Saber desplegar cierres que sellen el trato.

Saber trabajar en equipo la planificación y conducción de las negociaciones.

Conocer y dominar nuevas habilidades sociales mejoradas para comunicarse, preguntar, escuchar, manejar conflictos.

Saber leer los significados ocultos del habla y el lenguaje corporal.

Dominar las estrategias tanto cooperativas de ganar-ganar como competitivas de ganar-perder, Conocer y detectar tus emociones específicas de las negociaciones y saber gestionarlas para ser más eficiente.

Detectar y gestionar las emociones del resto de participantes y gestionarlas para tus intereses. Obtener la confianza y seguridad para abordar cualquier negociación.

Comprender tu estilo y comportamiento de negociación personal y cómo administrarlos de manera más efectiva.



FORMADOR

Esteban Denia



Profesor de Negociación.
Formador y consultor de Negociación en Kolded. Especialista en Negociaciones Críticas.

Durante los últimos 25 años ha sido CEO, Director General y Director. Comercial y Marketing en diferentes empresas de varios sectores.

Licenciado en Gesco y Marketing, ESIC. Máster en Dirección Financiera, ESIC. PDD, IESE.

FECHAS

18,19,25 y 26 de abril de 16 h a 20 h.

4 sesiones presenciales de 4 horas, de 16 h a 20 h. (2 sesiones por semana).
2 sesiones personalizadas de refuerzo online de 30 minutos a los 30 y 60 días.

INSCRIPCIÓN

La inscripción se efectuará a través de la página web del colegio www.icav.es en el apartado Formación/[Oferta Formativa](#).

Si al realizar la matriculación, no se recibe el correo electrónico que confirma la inscripción, rogamos se ponga en contacto con el departamento de formación.

IMPORTE

200€ Colegiados/as ICAV con más de 5 años de colegiación.

175€ Colegiados/as ICAV con menos de 5 años de colegiación, Jubilados/as con 20 años o más de ejercicio profesional acreditado en el ICAV, [Asociados/as ICAV](#), alumnado del Máster Abogacía UV de la CEU-UCH y de la UCV.

300€ Otros profesionales.

POR UNA FORMACIÓN DE CALIDAD

- En todas las acciones formativas presenciales realizadas por el Colegio es obligatorio acreditarse al inicio de cada sesión.
- Para obtener el Certificado del curso se debe asistir al 75% de las horas del curso.
- La inscripción a los cursos es personal e intransferible, no pudiéndose realizar sustitución total o parcial, en caso de no poder asistir deberá causar baja en la forma prevista.
- Las bajas en los cursos deberán comunicarse por escrito al correo electrónico: formacion2@icav.es antes de las 48 horas anteriores a su inicio. Transcurrido dicho plazo cualquier anulación no dará derecho a la devolución del importe de la inscripción abonada.
- El certificado podrán descargarlo a partir del 5º día tras finalización del curso. La descarga la podrá realizar de la siguiente manera:

Colegiados/as deberán acceder a la web del ICAV (www.icav.es) a través de **ACCESO COLEGIADAS/OS** con su usuario y contraseña, clicar en el cajetín **Gestión Personal**, pinchar sobre el cajetín cursos del colegiado.

Asociados/as ICAV deberán acceder a la web del ICAV (www.icav.es) a través de **ACCESO ASOCIADAS/OS** con su usuario y contraseña, clicar en el cajetín de **FORMACIÓN**, pinchar en el apartado Certificados Colegiales donde nuevamente les pedirá usuario y contraseña, elegir del desplegable “**certificados de formación**” y clicar en acceder.

No colegiados/as en la web del ICAV (www.icav.es) deberán clicar en el Menú **FORMACIÓN**, dentro encontrarán un cajetín llamado **Certificados No Colegiadas/os**, clicar en el cajetín y seguir las instrucciones del tutorial.