

Estimado compañero/a

La Comisión de **FORMACION** ha organizado el siguiente CURSO

CURSO DE FORMACIÓN

AC ABOGACÍA DE CANTABRIA



EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR JURÍDICO



Christian Lamm y Ana Criado

20 hrs. Presencial y online

Salón actos ICA Cantabria
Retransmisión en ZOOM

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR JURÍDICO

20 horas

PRESENCIAL y ON LINE

Adquiere nuevas herramientas que te permitirán sacar mayor provecho a los cambios legislativos que están por venir.

El Proyecto De Ley De Medidas De Eficiencia Procesal del Servicio Público de Justicia, propone introducir una serie de cambios que tendrán impacto directo en la actividad de los profesionales de la Abogacía.

El impulso de la negociación como requisito prejudicial implicará nuevas oportunidades para brindar asesoramiento profesional, pero requerirá disponer de las herramientas adecuadas para poder determinar cuándo y cómo prestar un servicio de calidad que brinde satisfacción a los intereses y preocupaciones de los clientes.

Por todo ello, la presente formación le permitirá aprovechar oportunidades profesionales que se generan en la gestión de conflictos, actuando como negociador estratégico.

Ilustre Colegio de la Abogacía de Cantabria

Calvo Sotelo 16, 1º
39002 Santander. Cantabria
Tel. 942 364700. info@icacantabria.es

Los asistentes a la formación adquirirán las siguientes habilidades:

- Identificar nuevas oportunidades profesionales que se derivan del Proyecto de Ley de Medidas de Eficiencia Procesal
- Diagnosticar el grado de posibilidad de llegar a un acuerdo en un conflicto
- Planificar una negociación utilizando un enfoque estratégico basado en las técnicas de negociación colaborativa y distributiva
- Mejorar la colaboración con otros abogados u otras personas que, directa o indirectamente, influyen en la gestión del conflicto
- Mejorar la comunicación y la confianza para facilitar acuerdos
- Identificar situaciones no negociables
- Asesorar a clientes en sus negociaciones
- Colaborar con mediadores en para facilitar acuerdos negociados

A quién va dirigido:

Abogados especialistas en Derecho de Familia, Laboral, Civil y Mercantil.
Abogados de empresas. Estudiantes de derecho. Mediadores.

Metodología:

El compromiso de la presente formación es que los asistentes adquieran herramientas eficaces que puedan poner en práctica en forma inmediata. Por ello se alternarán exposiciones teóricas, ejercicios prácticos y desarrollo de casos reales a través de juegos de rol. Los asistentes también recibirán guías que les permitirán preparar negociaciones con los conocimientos vistos en la formación.

Contenido:

- Reflexión acerca de los cambios que propone el Anteproyecto de Ley
 - Negociación, mediación y conciliación: similitudes, diferencias y sinergias.
 - Oportunidades que brinda a los abogados la negociación como servicio profesional
 - El enfoque estratégico de la negociación
 - Cómo diagnosticar si una negociación tiene (o no) buen pronóstico
 - Ofertas: Pautas para crear y repartir valor
 - La legitimidad como herramienta de persuasión
 - Herramientas para mejorar la comunicación y la confianza en situaciones conflictivas
 - Utilización de una guía de preparación la negociación
 - Cómo prestar el servicio de negociación estratégica a clientes: formas y límites.
 - Juegos de rol de negociaciones

Ilustre Colegio de la Abogacía de Cantabria

Calvo Sotelo 16, 1º
39002 Santander. Cantabria
Tel. 942 364700. info@icacantabria.es

FORMADORES**Christian Lamm** (presencial)

Experto en negociación y mediación, brindando asesoramiento a sus clientes en estas materias desde hace más de 18 años. También es profesor colaborador de la Universidad Oberta de Cataluña en el Máster de Gestión de Conflictos, teniendo a su cargo las materias de Negociación y Educación para la Paz.

Ha escrito numerosos artículos sobre negociación, mediación y derecho colaborativo y ha impartido formaciones en estas materias en más de 40 instituciones de España, Alemania y Latinoamérica.

Ana Criado (on-line)

Abogada de Familia y Mediadora. Su ámbito de actuación es la resolución de conflictos a través de la mediación, la formación de mediadores y el coaching familiar.

23 de febrero de 16:00 a 20

24 de febrero de 9:00 a 13.30

25 febrero (on line) 10:30 a 13:00

2 de marzo de 16:00 a 19:00 (on line)

3 de marzo de 17:00 a 19.30 (on line)

9 de marzo de 16:00 a 20:00

PLAZAS LIMITADAS (30 PLAZAS)

(hasta completar aforo y por orden expreso de inscripción)

Precio 100 € Colegiados

Precio 50 € Mediadores del CIMAC y miembros de AJA

Plazo de matrícula hasta el viernes 17 de febrero a las 13:00 hrs. mediante correo electrónico a info@icacantabria.es

Se remitirá confirmación de inscripción y se solicitará el abono del precio de la matrícula en la cuenta del Colegio que se designe.

No se admitirán cancelaciones, ni se realizarán devoluciones salvo que se cubra la plaza por otra persona en lista de espera

IMPORTANTE: Se certificarán por parte del Colegio 20 horas: 12 horas presenciales y 8 online de formación continua a quien solicite a la finalización del curso y haya cubierto al menos el 80% de las horas.

Ilustre Colegio de la Abogacía de Cantabria

Calvo Sotelo 16, 1º

39002 Santander. Cantabria

Tel. 942 364700. info@icacantabria.es



ABOGACÍA
DE CANTABRIA