



FORMACIÓN AVANZADA EN NEGOCIACIÓN

Requisito: Tener una formación básica en negociación

Esta formación tiene por **objetivo** completar los conocimientos adquiridos en el Módulo I de Negociación, así como servir de base para la formación en Derecho Colaborativo.

HORARIO: 7 de ABRIL de 16H a 20H y 8 de ABRIL de 9H A 14H

1. Repaso de conceptos.
2. Profundización conceptual: Los intereses como piedra angular de la negociación. Prácticas para comprenderlos e identificarlos.
3. Roleplay: Ejercicio de negociación en asunto propio. Planificación, desarrollo y comentarios.
4. El negociador como asesor de parte (intervención en asuntos de clientes)
 - Aspectos prácticos. Cómo ofrecer el servicio de negociación estratégica.
 - Ejercicios de entrenamiento en escucha activa, comunicación y cambios de rol.
5. Roleplay: Ejercicios de negociación en asuntos de los clientes. Planificación, desarrollo y comentarios.

ENTREGA DE MATERIALES
Y CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN

Precio del curso:

- 170 € - Asociados a ADCE
- 260 € - No asociados a ADCE
- 195 € - Colegiados ICAA, ICASV

Inscripciones provisionales en:
info@derechocolaborativo.es

PONENTES

D^a Ana Armesto Campo (Abogada, Árbitra, Mediadora, Coach, Profesora de ADRs en el Master de Derecho de la Empresa de la Universidad de Deusto. Profesional DC)

D. Christian Lamm (Abogado, mediador y coach. Profesional DC)