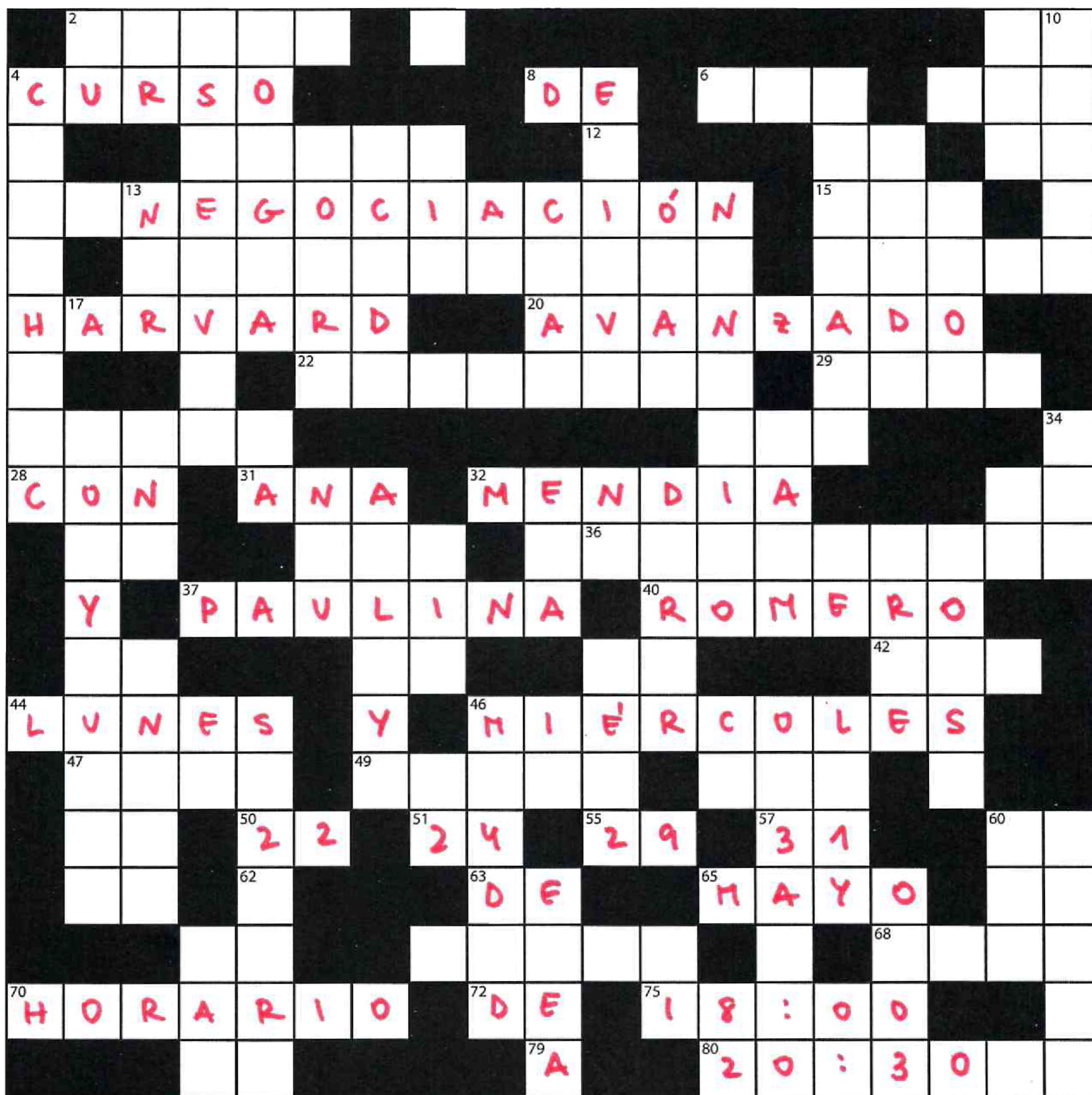


CURSO DE NEGOCIACIÓN HARVARD



PROGRAMA

CUOTAS

ADCE: 55€
CONVENIADA: 68€
ORDINARIA: 85€

ONLINE

Inscripción en:
info@derechocolaborativo.es

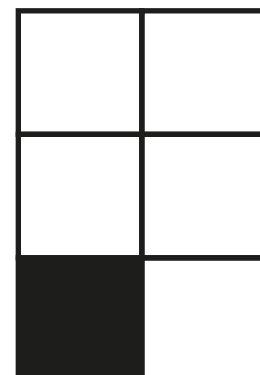
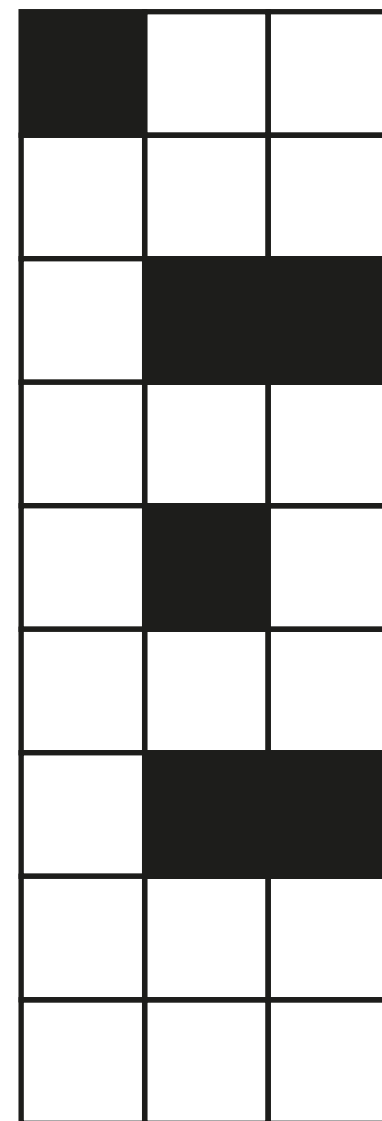
¿Quieres aprender a negociar según los elementos del método Harvard?

CURSO DE NEGOCIACIÓN HARVARD PROGRAMA

Vamos a profundizar EN EL MÉTODO DE GESTIÓN DE CONFLICTOS, QUE SURGE DEL PROYECTO HARVARD DE NEGOCIACIÓN y que se caracteriza principalmente por colaborar desde y gracias a la búsqueda de los intereses.

Tras el descubrimiento y aprendizaje de esta forma de negociar, entraremos a desgranar el PROCESO COLABORATIVO como metodología que apuesta por las personas inmersas en un conflicto y por sostener la relación que les vincula en el presente y en el futuro.

El curso, que se presenta intenso y extenso, se enfoca principalmente desde una perspectiva práctica, trabajando fundamentalmente con el fin de poder capacitar para ejercer la profesión de la abogacía de una forma colaborativa.



METODOLOGÍA

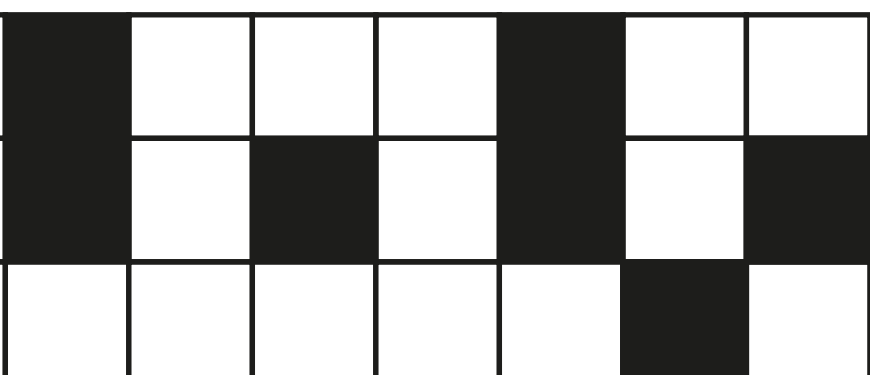
Talleres presenciales, con posibilidad de reuniones vía zoom. Los alumnos podrán incorporarse, desde el inicio y hacerlo completo, o entrar en Harvard avanzado o en el de Proceso Colaborativo, si bien les resultará más provechoso si cuentan previamente con la formación impartida.

No obstante, para obtener la **certificación del título** de profesional formado en Derecho Colaborativo, deberá asistirse al curso completo.

- Básico de Harvard: 10 horas, distribuidas en 4 encuentros de 2 horas y media.
- Avanzado de Harvard: 10 horas, distribuidas en 4 encuentros de 2 horas y media.
- Proceso Colaborativo: 16 horas, distribuidas en 6 encuentros de 2 horas y 40 minutos.
- 20 horas que se convalidan en otras formaciones (Mediación, Coaching, PNL, Comunicación No Violenta...)

Desde la práctica:

- Interiorización de la teoría con ejercicios individuales y en equipo
- Entrenamiento en diferentes supuestos y casos
- Taller de resolución de dudas



OBJETIVOS HARVARD AVANZADO

Primer Encuentro:

Aprender a visionar el equilibrio en una negociación entre personas en conflicto

Aprender a detectar el diamante por pulir que existe en toda negociación

Etapas de la negociación:

I.- Preparación

La persona que negocia
El equipo negociador

Segundo Encuentro:

II.- Preparación (continuación)

- Objetivos
- Estrategia Global

III.- Negociación

- Estrategias específicas
- Desarrollo de la negociación:
- Intereses Criterios objetivos
- Opciones Compromiso
- MAAN

Tercer Encuentro:

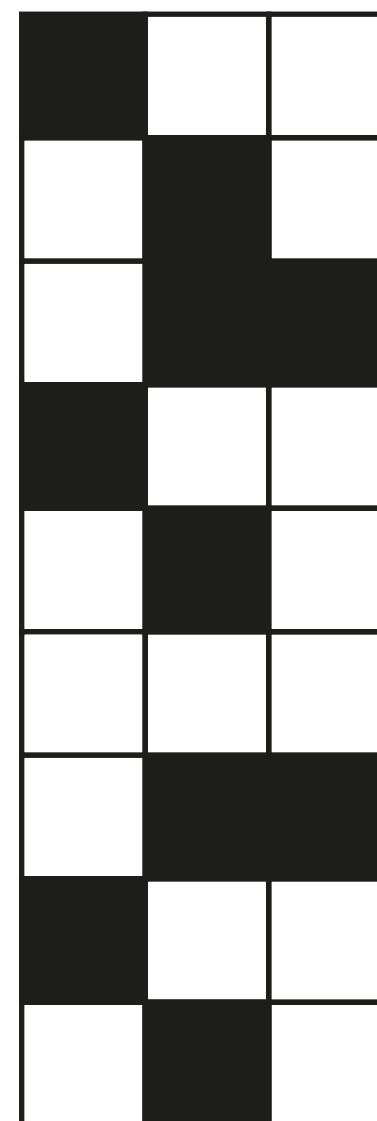
IV.- Negociación (continuación)

- Características de los negociadores. Percepción. Facilitación. Formación
- Comunicación y Relación.
- Emociones. Dificultades

Cuarto Encuentro:

V.- Acuerdo

- Causas del conflicto
- Clausulado
- Ejecución



FORMADORAS

Paulina Romero Rodríguez

Abogada colaborativa; pertenece al Colegio de la Abogacía de Bizkaia (ICAB). Lleva las especialidades de Derecho de familia y sucesiones, derecho civil general y derecho laboral.

Socia fundadora del despacho Atrezo Legal Abogados

Está formada en negociación colaborativa, Proceso Colaborativo, y Contratos Conscientes, según los estándares de la International Academy of Collaborative Professionals.

Miembro de la Junta de la Asociación de Derecho Colaborativo de Euskadi. Mediadora civil-mercantil inscrita en la Asociación Vasca de Mediación (BITAR-BASK) y en el Registro de Mediadores del Ministerio de Justicia.

Mediadora del Servicio de Mediación del Colegio de la Abogacía de Bizkaia (SEMICAB). Responsable del Grupo de Derecho Colaborativo del ICAB



Ana Mendia Argómaniz

Abogada Colaborativa, perteneciente al Colegio de la Abogacía de Álava.

Socia fundadora del despacho BOST Abogados, en Vitoria-Gasteiz.

Formada en negociación colaborativa proceso colaborativo y contratos conscientes según los estándares de la International Academy of Collaborative Professionals, y habilitada para ejercer como Letrada en la práctica colaborativa, por la Asociación de Derecho Colaborativo de Euskadi, de la cual es asociada y vocal de una de sus comisiones.

Mediadora en el terreno civil, mercantil, y mediación en general, formada por Walters Kluwer Formación S.A. y Consejo General de la Abogacía Española.

Practitioner en PNL (Programación Neuro lingüística) por el Instituto de Potencial Humano.

Coaching Jurídico Transformacional por la Escuela de conocimiento de Rossana Brill.

