

Técnicas de negociación

La negociación es un arte que todo abogado debería dominar.



Descripción

Con la realización de este curso de Lawyer Training aprenderás los aspectos y técnicas más relevantes para poder conducir con éxito cualquier negociación en el ámbito de tu ejercicio como abogado, ya sea con el cliente o con la parte contraria.

Precio y duración

175€ con una duración total de X horas.

Módulo I: La negociación con el cliente y la parte contraria

1. La negociación más difícil: El cliente
2. El “consejo de sabios”
3. La interacción con tu cliente y su “consejo de sabios”
4. La importancia de tu presencia en internet y redes sociales
5. Principales creencias del cliente al iniciar un proceso contencioso
6. Claves para conseguir que un cliente siga nuestros consejos
7. La primera impresión que causamos a la parte contraria
8. Dónde negociar: ¿En tu despacho? ¿En el de la parte contraria? ¿En zona neutral?

Módulo II: Técnicas de negociación

1. La mejor forma de llevar ventaja en una negociación
2. Los pilares de la negociación
3. Facilita: Persuade
4. El método Harvard de Negociación
5. Los intereses que afectan a una negociación
6. Abre el abanico de opciones. La importancia de lo “objetivamente razonable”
7. El ego en la negociación
8. Resumiendo lo esencial