

Curso práctico de Técnicas de Negociación

Conozca las claves para encauzar los conflictos de manera eficaz consiguiendo más y mejores acuerdos.

¿Quiere dominar las mejores técnicas de negociación?

¿Conoce las mejores técnicas de negociación de nuestros días?

¿Sabe como afrontar esas situaciones conflictivas en un proceso negociador?

Las técnicas de negociación más eficientes pueden aprenderse. Aprenda a negociar ¡Ya!

Coordinado por **Julio García Ramírez**
Profesor de Técnicas de Negociación del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.
Coautor de los libros **Estrategia de negociación practica para abogados**, **Las cuatro habilidades del abogado eficaz**.

DURACIÓN DEL CURSO: 4 Horas

HORARIO

16:30 h. - 20:30 h.

Nº PLAZAS

Debido al carácter eminentemente práctico del curso, el número de plazas está limitado.

PRECIO

100 €

MÁS INFORMACIÓN

Tel. 91 758 81 24

Teléfono de Emergencia

Fax: 91 541 60 35

Dirección: C/ Ferraz 28, 2º Izda. (Madrid)

Web: www.oratoriaparaabogados.com

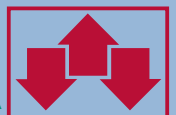
www.juliogarciaramirez.com

Programa

- 1.- Técnicas de negociación específicas para convencer a los clientes de acuerdos beneficiosos para sus intereses.
- 2.- Técnicas de control emocional para evitar que presidan toda la negociación e impidan cerrar acuerdos.
- 3.- Como evitar que se identifique con el asunto a negociar.
- 4.- El peligro de la demanda de los últimos minutos.
- 5.- Los mínimos aceptables.
- 6.- Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- 7.- La negociación con los clientes: la técnica de la visualización.
- 8.- Técnicas de negociación para entender y encauzar los conflictos en materia de derecho de sucesiones.
- 9.- Técnicas para negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.
- 10.- Análisis de las distintas tácticas para negociar eficazmente.
- 11.- El método Harvard de negociación.
- 12.- Casos prácticos.

Con la colaboración de:

LIBRERÍA
JURÍDICA



LEX NOVA

COLEX