

PROGRAMA: FORMACIÓN EN NEGOCIACIÓN. DERECHO Y PRÁCTICA COLABORATIVA

Módulo 1: Presentación. Negociación estratégica (12 hs.)

1. ¿Para qué la negociación y el derecho colaborativo? Reflexiones acerca de la misión del abogado del S. XXI
 - El estado actual de la solución de conflictos por la vía legal y judicial. Consecuencias para abogados y clientes.
 - El nuevo paradigma del abogado: desafíos y oportunidades que presentan la negociación estratégica y el derecho colaborativo
2. Los métodos extrajudiciales como nueva parcela de trabajo y fuente de ingresos de los abogados
 - Los ámbitos del juicio y los ámbitos de los métodos extrajudiciales
 - Casos y clientes nuevos / distintos que se pueden captar a través de los métodos extrajudiciales
 - ¿Métodos extrajudiciales **vs.** juicio o métodos extrajudiciales **y** juicio?
 - ¿Honorarios de éxito? Cuándo y cómo
3. Negociación y competitividad.
 - Aspectos históricos y emocionales.
4. ¿Colaborar como estrategia para ganar?
 - Comprendiendo el concepto de poder en las negociaciones.
5. El método de negociación de la Escuela de Harvard: Los siete elementos:
 - Intereses, Alternativas, Opciones, Criterios Objetivos, Comunicación, Relación y Compromiso.
6. Cómo planificar negociaciones y construir poder.
 - Consideraciones estratégicas.
7. "Checklist" para preparar negociaciones en forma eficaz.
 - Ejercicio de preparación de una negociación

Módulo 2: Practica de la Negociación Estratégica (12 hs.)

1. La negociación como servicio para clientes
 - Oportunidades y desafíos de la negociación estratégica como servicio del abogado
2. Ejemplos internacionales de oferta de negociación y derecho colaborativo
 - Despachos grandes
 - Despachos pequeños
3. La primera reunión con el cliente
4. Ejercicios de preparación del cliente:
 - Generación de opciones de acuerdo (lluvia de ideas, mapas mentales y criterios de valoración)
 - Escucha activa
 - Cambio de roles
 - Legitimación y reconocimiento

4. Juego de Rol: Preparación y negociación de caso 1
5. Juego de Rol: Preparación y negociación de caso 2

Módulo 3: Derecho Colaborativo (12 hs.)

1. Derecho colaborativo.
 - Concepto, experiencia internacional. La IACP.
2. Ámbitos de aplicación del derecho colaborativo
 - ¿Cuándo es conveniente recurrir al derecho colaborativo? Pros y contras para los profesionales colaborativos y para las partes
3. Principios básicos del derecho colaborativo
 - El trabajo en equipo como fundamento del derecho colaborativo. La relación con los colegas / compañeros
 - La confidencialidad
 - La renuncia a litigar
4. El rol de los abogados
 - Cooperación entre los profesionales (dirección común del proceso en lugar de negociación de contenidos)
 - El abogado como modelo
 - Cómo gestionar tensiones – con propio cliente y con la contraparte
5. Armando el equipo:
 - El trabajo con mediadores, psicólogos, expertos financieros, coaches.
6. La estructura del proceso colaborativo
 - Presentación al cliente: La entrevista con el abogado
 - Toma de contacto con el compañero (contraparte)
 - Firma del acuerdo colaborativo
 - Reuniones para preparar y desarrollar el proceso
 - Reuniones con el cliente
 - Reuniones con el compañero y terceros neutrales
 - Reuniones en grupo
7. Modelado de caso práctico
 - Entrevista con el cliente
 - Preparación con el cliente
 - Contacto entre abogados
 - Reunión de a 4
 - Intervención de tercero neutral
8. Aspectos críticos:
 - ¿Es un problema la renuncia a litigar?
 - ¿Cómo convencer a la otra parte?
 - ¿Obligación de transparencia absoluta?
 - ¿Soluciones equitativas o convenientes?
 - ¿Costes y honorarios?
9. Juego de Rol: Preparación y negociación de caso de derecho colaborativo
 - Comentarios y conclusiones