

Negociación Harvard.

Módulo 1: Fundamentos
y metodología de la
negociación colaborativa.



Asociación de DERECHO
COLABORATIVO de EUSKADI



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

La ADCE tiene como uno de sus principales objetivos promover y fomentar un concepto de justicia no confrontativa, como instrumento de pacificación e innovación social.

El punto de partida es entender la resolución de conflictos como una oportunidad para la mejora de las relaciones de acuerdo a los intereses y valores de cada parte.

Por ello, y por cuarto año consecutivo, la ADCE lanza oferta formativa en Negociación basada en intereses (Harvard).

En esta ocasión además, se adaptará a la conflictividad laboral dentro del proyecto piloto con la Dirección de Trabajo del Gobierno Vasco.

Las competencias a adquirir son:

- Utilizar una herramienta basada en el método Harvard que les permitirá mejorar significativamente la cantidad y calidad de acuerdos negociados
- Diagnosticar la probabilidad de llegar a un acuerdo negociado
- Comprender las dinámicas y los aspectos emocionales del conflicto
- Comunicar y generar confianza en entornos conflictivos



Formación Negociación Harvard I (básica)

8 de febrero: 15 horas –20 horas.

9 de febrero: 09:00 horas–14:00 horas.

Palacio de Justicia de Vitoria–Gasteiz.

Jueves: Av. Gasteiz, 18, 01008 Vitoria–Gasteiz, Álava

Viernes: Paseo de la Zumaquera 35, Bajo 01006 Vitoria–Gasteiz, Álava

M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4
6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25
27	28				



Contenidos

1. Gestión de conflictos y competitividad. Aspectos históricos y emocionales.
2. ¿Qué clase de negociador es Ud.?
3. ¿Colabora como estrategia para ganar? Comprendiendo qué es lo que nos da realmente poder a la hora de gestionar las relaciones y conflictos.
4. El método de negociación de la Escuela de Harvard: Los siete elementos: intereses, alternativas, opciones, criterios objetivos, comunicación, relación y compromiso.
5. La importancia de la planificación de la gestión de conflictos. Consideraciones estratégicas.
6. "Checklist" para preparar la colaboración y la gestión de conflictos de forma eficaz.

Además de puesta en práctica a través de role-play.



Ponentes



ASIER LOPEZ DE GUEREÑO ZARRAGA

Gestor de conflictos y Facilitador de la comunicación en procesos de Derecho Colaborativo.

Coaching ejecutivo, de equipos y sistémico; Mediador.

Asesor y facilitador de formaciones para empresas .

CHRISTIAN LAMM

Abogado, mediador y coach ejecutivo.
Consultor en procesos de negociación.
Facilitador certificado de la metodología
Lego Serious Play.

Autor de numerosos artículos en materia de negociación y mediación mercantil.
Impartiendo formaciones en estas materias en diversas instituciones en España y Alemania.



A person in a light green jacket and dark pants is running towards the right. The background is a large mural with a blue and grey color palette, depicting an underwater scene. A large hand is visible at the top left, holding a fish. Other fish and a boat are scattered throughout the scene.

Tarifas

PRECIO DEL CURSO (IVA INCLUIDO)

260 € - No asociados a ADCE

170 € - Asociados a ADCE

195€ - Colegiados ICAA-ICASV

100€ - Estudiantes

A close-up photograph of a person's right hand, palm facing forward, with the index finger pointing to the right. The hand is positioned in the center of the frame against a dark blue background. The person is wearing a grey, textured sweater sleeve. A white rectangular box is overlaid on the left side of the hand, containing the text 'Contacto e Inscripción'.

Contacto e Inscripción

info@derechocolaborativo.es

www.derechocolaborativo.es



Asociación de **DERECHO**
COLABORATIVO de EUSKADI



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO