



## **LAWYER TRAINING: NEGOCIACIÓN**

### **MÓDULO I: LA NEGOCIACIÓN CON EL CLIENTE**

- 1.1 La negociación más difícil: El cliente.**
- 1.2 El “consejo de sabios”.**
- 1.3 La interacción con tu cliente y su “consejo de sabios”.**
- 1.4 La importancia de tu presencia en internet y redes sociales.**
- 1.5 Principales creencias del cliente al iniciar un proceso contencioso.**
- 1.6 Claves para conseguir que un cliente siga nuestros consejos.**

### **MÓDULO II: LA NEGOCIACIÓN CON LA PARTE CONTRARIA**

- 2.1 La primera impresión que causamos a la parte contraria.**
- 2.2 Dónde negociar: ¿En tu despacho? ¿En el de la parte contraria?  
¿En zona neutral?**





## **MÓDULO III: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

- 3.1 La mejor forma de llevar ventaja en una negociación.**
- 3.2 Los pilares de la negociación.**
- 3.3 Facilita: Persuade.**
- 3.4 El método Harvard de Negociación.**
- 3.5 Los intereses que afectan a una negociación.**
- 3.6 Abre el abanico de opciones. La importancia de lo “objetivamente razonable”.**
- 3.7 El ego en la negociación.**
- 3.8 Resumiendo lo esencial.**

