

**CONFERENCIA PRÁCTICA
SOBRE
“NUEVAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN
Y DE COMUNICACIÓN NO VERBAL
PARA OPERADORES JURÍDICOS”**

**Impartido por
Julio García Ramírez:**

Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York.

Autor, entre otros, de los libros *“Estrategia de Negociación Práctica para Abogados”*, 2ª ed. De la editorial Colex, también de *“Las cuatro habilidades del abogado eficaz”* una de las monografías más vendidas en España con más de 10.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche. También de *“Estrategia de oratoria práctica para abogados”*, de la Editorial Rasche, y coordinador y autor del libro *“La Técnica del Interrogatorio”*, monografía jurídica más vendida en los años 2012 y 2013.

Fundador del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE.

Fundador de la Escuela de Abogados Lawyer Training, empresa líder de formación de abogados en España de cuyo método se han beneficiado ya más de 30.000 abogados. Director del Instituto de Litigación. Fundador de Julio García Ramírez Formación y Coaching y Fundador de www.abogaciaenpositivo.es .

OBJETIVO DEL CURSO:

Por un lado, conocer las mejores estrategias de negociación que nos permitirán cerrar más y mejores acuerdos, siendo una de las principales funciones

profesionales de cualquier operador jurídico y más concretamente de los abogados.

Por otra parte, el dominio de la comunicación no verbal facilitará una mejor comunicación entre profesionales de cara a conseguir una mayor ventaja tanto en las negociaciones, como en la función procesal.

PROGRAMA:

***NUEVAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN Y DE COMUNICACIÓN NO VERBAL
PARA OPERADORES JURÍDICOS***

**** MÓDULO DE NEGOCIACIÓN***

- ❖ Técnicas de negociación específicas para convencer a los clientes de acuerdos beneficiosos para sus intereses.
- ❖ Técnicas de control emocional para evitar que presidan toda la negociación e impidan cerrar acuerdos.
- ❖ Cómo evitar el abogado se identifique con el asunto a negociar.
- ❖ El peligro de la demanda de los últimos minutos.
- ❖ Los mínimos aceptables.
- ❖ Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- ❖ La negociación con los clientes: La técnica de la visualización.
- ❖ Técnicas para negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.
- ❖ Análisis de las distintas tácticas para negociar eficazmente.

- ❖ El método Harvard de negociación.
- ❖ Casos prácticos.

**** MÓDULO DE COMUNICACIÓN NO VERBAL***

Cómo aplicar el lenguaje no verbal para una mejor relación profesional y personal

- ❖ 1.- Los principales gestos y su funciones en el ámbito profesional y social.
- ❖ 2.- Los gestos y su significado.
 - Los gestos más importantes que hacemos con la cara y su significado.
 - Los gestos más importantes que hacemos con los pies y su significado.
 - Los gestos más importantes que hacemos con los brazos y manos y su significado.
- ❖ 3.- La importancia del aspecto personal en nuestras relaciones comerciales.
- ❖ 4.- Claves del manejo de la comunicación no verbal con los clientes.
- ❖ 5.- Claves del manejo de la comunicación no verbal con el juez.
- ❖ 6.- Claves de la comunicación no verbal con los compañeros contrarios.

- ❖ 7.- El lenguaje no verbal en las negociaciones.
- ❖ 8.- El lenguaje no verbal en las mediaciones: cómo generar mayor confianza.
- ❖ 9.- Inteligencia contextual. Con respecto al lenguaje no verbal.