

NEGOCIAR CON DESTREZA

Las claves de un buen acuerdo

Valencia 21 y 23 de marzo 2022

Inmaculada Gabaldón Gabaldón
Abogada*Mediadora*Coach Senior
Instructora y facilitadora de Prácticas Restaurativas

PROGRAMA FORMATIVO

JUSTIFICACIÓN

Continuamente estamos negociando y además, lo hacemos desde nuestra más tierna infancia. Sin embargo ello solo habla de la importancia de la negociación en nuestras vidas, pero no garantiza tu destreza en la negociación. A veces simplemente, somos diestros en repetir errores de los que no somos conscientes.

La buena noticia es que esto puede mejorar. Todos hemos nacido con habilidades para ser expertos negociadores. ¡Y nosotros te decimos cómo!

En este curso reconocerás y entrenarás tus propias habilidades al tiempo que entrenas la metodología que te ayudará a la planificación estratégica de tus negociaciones, consiguiendo una mayor calidad y una mejora de los resultados de las mismas, cuidando las relaciones.

Pero hay otra razón para hacer este curso: el anteproyecto de Ley de eficiencia procesal introduce con fuerza lo que llama los métodos adecuados de solución de controversias (MASC).

Se tiende a un modelo de justicia que propicie la participación de la ciudadanía incentivando los métodos prejudiciales y los profesionales debemos estar preparados para ofrecer este servicio y acompañar a nuestros clientes en este tramo prejudicial, que en muchos casos pondrá fin a las controversias.



El anteproyecto se hace eco así, de una tendencia que ya es evidente e irreversible en otros ámbitos de la realidad. Esta línea abre un sinfín de posibilidades para muchos sectores profesionales, entre los que están sin duda, abogados, asesores, gestores, peritos... lo que requiere estar preparados para seguir ofreciendo un servicio completo y de calidad a nuestros clientes acorde a las nuevas exigencias.

OBJETIVOS

Generales:

conocer los factores determinantes de negociación colaborativa, adquirir destreza en habilidades esenciales a tal fin e integrar la metodología de la Escuela de Harvard.

Específicos:

Identificar y potenciar las habilidades sociales requeridas para negociar con destreza.

Leer” a la otra parte, identificando sus fortalezas y carencias a fin de generar una mejor estrategia de negociación.

Conocer y analizar los elementos esenciales de una negociación

Conocer, entrenar e incorporar una metodología de negociación altamente efectiva

Cuidar, conservar e, incluso, mejorar, las relaciones con la otra parte y con tus propios clientes.

Conseguir unos resultados más ajustados a las expectativas y la máxima satisfacción en las negociaciones.

CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN: la incardinación de la negociación dentro de los Métodos adecuados de solución de controversias.
2. NEGOCIACIÓN. CONCEPTO
3. CONDICIONES PARA EL ÉXITO DE LA NEGOCIACIÓN
4. LA COMUNICACIÓN: PNL, EL LENGUAJE NO VERBAL Y EMOCIONES EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN
5. POSIBLES ESTRATEGIAS EN NEGOCIACIÓN: DISTRIBUTIVA vs. INTEGRATIVA
6. NEGOCIACIÓN COLABORATIVA. EL MODELO DE NEGOCIACIÓN POR PRINCIPIOS
7. LOS SIETE ELEMENTOS DE LA ESCUELA DE HARVARD
8. COMUNICACIÓN

- ❑ RELACIÓN
- ❑ INTERESES
- ❑ NECESIDADES
- ❑ OPCIONES
- ❑ CRITERIOS OBJETIVOS
- ❑ ALTERNATIVAS
- ❑ COMPROMISO

METODOLOGÍA

Método participativo y experiencial con exposición teórico-práctica de contenidos y entrenamiento mediante *role playing*.

Se facilitará contenido teórico a los participantes.



DOCENTE.- INMACULADA GABALDÓN GABALDÓN:

- Abogada. Mediadora y gestora de conflictos
- Coach senior. Experta en psicología transpersonal
- Coordinadora de parentalidad
- Facilitadora e instructora de prácticas restaurativas y procesos participativos
- Formadora y ponente en congresos y formaciones nacionales e internacionales
- Mediadora del CMICAV y de la Administración de justicia
- directora de ESPACIO CONFLUERE. Gestión del conflicto y Desarrollo Humano Integral

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

- Colegiada del Iltr. Colegio de Abogados de Valencia, ejerciendo la abogacía en despacho propio.
- Mediadora Y gestora de conflictos inscrita en el Registro de Mediadores del Ministerio de Justicia y del Centro de Mediación del Iltr. Colegio de Abogados de Valencia (CMICAV) desde su inauguración, colaborando en diversos proyectos, entre ellos el Servicio de Coaching del CMICAV.
-



- Docente de Negociación colaborativa, Mediación y gestión constructiva de conflictos, prácticas restaurativas y procesos colaborativos, habilidades sociales, competencias conversacionales y comunicativas, cambio de cultura organizacional, gestión de las emociones en diversos programas de Experto y Especialización de Universidades, Colegios Profesionales, Asociaciones, Fundaciones y organizaciones privadas.
- Ponente en Jornadas, Foros y Congresos nacionales e internacionales.
- Organizadora de Jornadas, Congresos, Encuentros, Formación continua de mediación, resolución alternativa de conflictos y coaching.
- Fue responsable de proyecto experimental de diseño e implantación de ente de gobernanza participativa y equipo de alto rendimiento para el desarrollo e innovación en la Mancomunidad del Interior, Tierra del Vino.
- Directora de Espacio confluere. Gestión del conflicto y desarrollo humano integral.

DISTINCIONES:

1. Distinguida en 2020 como Miembro Honorario de la Academia Mundial de Justicia Restaurativa.
2. Distinguida en 2019 con la Medalla al Mérito Profesional por su contribución a la cultura de paz, el diálogo, la resolución de conflictos y la mediación (Escuela de Mediación y resolución de conflictos).

PUBLICACIONES:

- Coautora del libro Derecho procesal penal: una mirada innovativa e inclusiva, en el que participó con el texto: Innovación en derecho: nuevas perspectivas en derecho penal. Editorial Llanes ediciones
- Coautora del libro Incursiones ontológicas IV, en el que participó con el trabajo: Un aprendizaje transformacional: de la resistencia a la aceptación; de la culpa a la legitimidad. Ed. Rafael Echeverría
- Blog Espacio confluere

Actualmente compagina el asesoramiento jurídico, con su trabajo como mediadora, facilitadora de procesos colaborativos y de transformación, coach personal, familiar y organizacional, así como con su labor como organizadora de formaciones y formadora, a su vez, en mediación, facilitación, negociación colaborativa, inteligencia emocional, liderazgo, desarrollo personal, comunicación, Prácticas Restaurativas, PNL y coaching.
