



I EDICIÓN CURSO DE DERECHO COLABORATIVO MODULO II

11 Y 12 DE FEBRERO 2016

Quince horas lectivas

Sala de Formación

Colegio de Abogados de Oviedo

C/ Schultz nº 5. Oviedo

La Asociación de DERECHO COLABORATIVO del Principado de Asturias y el Ilustre Colegio de Abogados de Oviedo ofrecen un programa de formación específico en Derecho Colaborativo de la mano de la Universidad Carlos III de Madrid. El cumplimiento de este programa formativo será condición necesaria para que la Asociación pueda elaborar un listado de profesionales colaborativos acreditados, creando así un mínimo estándar de formación que incluirá los parámetros exigidos por la IACP (*International Academy of Collaborative Professionals*).

La formación se estructura en cuatro módulos diferentes a fin de desarrollar adecuadamente las competencias profesionales que permitan el correcto desempeño de la práctica colaborativa. El programa formativo íntegro asciende a 57 horas lectivas de duración. Algunos de los módulos formativos podrán ser convalidados, previa acreditación a la Asociación de haber recibido los contenidos impartidos en los mismos. El cuarto módulo, que será impartido con la colaboración de profesionales de la IACP, tendrá un contenido eminentemente práctico no convalidándose la falta de asistencia.

¿Qué es el DERECHO COLABORATIVO?

Es un método de resolución de conflictos recientemente introducido en el ejercicio de la abogacía, basado en la **firma de un compromiso** por las partes y sus respectivos abogados en el que todos **renuncian voluntariamente** a enfrentarse en los **Tribunales**, optando por trabajar en común y en favor de los intereses de ambas partes.

El proceso colaborativo a su vez implica una **visión y un abordaje multidisciplinar** del conflicto, por lo que prevé la intervención de diferentes profesionales que ayuden a resolver todas las cuestiones implicadas: abogados, mediadores, asesores financieros, psicólogos, coaches... se sientan en la mesa de negociación para asesorar conjuntamente a la partes y ayudarles a zanjar de forma definitiva los asuntos que quieran tratar.



La finalidad es resolver los conflictos en un único proceso con un **acuerdo global, seguro, eficaz y ejecutable.**

¿Pará qué un curso de DERECHO COLABORATIVO?

A pesar de que los abogados tradicionalmente han trabajado negociando, e incluso en ocasiones se han ayudado de un perito para reforzar la posición de su cliente en la negociación; la práctica colaborativa va más allá y consiste en una verdadera revolución en el ejercicio de la abogacía. Ahora no es suficiente con contar con el informe de un profesional independiente, sino que se introducen en el proceso a expertos neutrales que participarán, desde el inicio del proceso, en una estrategia común, elaborada en conjunto por los dos abogados de las partes, con el objetivo de dar solución a todos los intereses implicados sin que “nadie pierda”.

Esta práctica colaborativa requiere, por ello, una formación y entrenamientos específicos, pues cambia el paradigma del abogado como defensor de los intereses de su cliente, así como la forma de intervenir de los demás profesionales, ahora expertos neutrales, por lo que cambian, en consecuencia, las reglas del juego y los métodos de trabajo comunes.

¿A quiénes va dirigido?

El curso está dirigido a todos los profesionales implicados, tanto abogados como cualquiera de los expertos neutrales que puedan participar en el proceso colaborativo: mediadores, asesores financieros, asesores fiscales, psicólogos, orientadores infantiles, *coaches*, agentes inmobiliarios, médicos... y cualquier otro profesional que pueda crear valor en el proceso de resolución del conflicto.

MÓDULO II (11 de febrero -16:00 a 21:00 h. y 12 de febrero -9:00 a 14:00 h. y 16:00 a 21:00 h.-)

- 1- Negociación Modelo Harvard. Negociación distributiva y negociación integradora. Conceptos clave en negociación. Los siete elementos de la Escuela Harvard.
- 2- Role play
- 3- Los diferentes estilos de afrontamiento del conflicto en la negociación
- 4- El proceso de negociación y el entorno físico
- 5- Role play
- 6- Negociación multipartes
- 7- Role play