

## D A T E S

Dies 31 de març i 1 d'abril de 2016

## H O R A R I

31 de març de 16.00 a 20.00 hores  
1 d'abril de 9.00 a 13.00 hores

## L L O C

**Aula 1 del Centre de Formació**  
Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona  
Mallorca, 281  
08037 Barcelona

## P R E U I N S C R I P C I Ó

**PREU INSCRIPCIÓ: 25€**

## I N F O R M A C I Ó I I N S C R I P C I O N S

El taller es desenvoluparà en anglès

Centre de Formació de l'ICAB, Comissió de Cultura  
Mallorca 281  
08037 Barcelona  
Tel.: **93 496 18 80**  
Fax: **93 487 16 49**  
<http://www.icab.cat>  
e-mail: [cultura@icab.cat](mailto:cultura@icab.cat)

## B U T L L E T A D ' I N S C R I P C I Ó

### Workshop: Effective Negotiation for Lawyers

Dies 31 de març i 1 d'abril de 2016

Nom Alumne

Cognoms Alumne

Adreça

Població CP

Núm. Col·legiat/da NIF

Tel.: Fax

E-mail

Titular factura

CIF

Adreça

Població CP

Signatura i data

#### ANUL·LACIONS

Una vegada iniciat el curs no és possible la devolució de l'import. El Col·legi es reserva el dret de modificar el programa i de suspendre el curs.

•**LOPD.** - Les dades personals proporcionades per l'alumne com a conseqüència de la present autorització seran incorporades i tractades a un fitxer automatitzat titularitat de l'ICAB, inscrit en el Registre General de Dades Personals dependent de l'Agència Espanyola de Protecció de Dades, l'única finalitat del qual és la de gestionar correctament els serveis propis del departament de Formació de la Corporació. Les esmentades dades seran tractades conforme a la normativa de protecció de dades personals i no seran utilitzades per a altres finalitats. L'interessat podrà exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició davant l'ICAB, mitjançant escrit adreçat al Col·legi d'Advocats de Barcelona, amb domicili al C/ Mallorca, 283, 08037 de Barcelona, o mitjançant l'adreça de correu electrònic [lopd@icab.cat](mailto:lopd@icab.cat)

•**Responsabilitat MEDIAMBIENTAL.** - El compromís del Departament de Formació de l'ICAB amb el medi ambient passa per l'adopció de les següents mesures:

- La substitució del paper imprès per sistemes electrònics en els serveis tant administratius com acadèmics.
- Substitució del paper en el material didàctic facilitat -tant a l'Escola de Pràctica Jurídica, com als departaments cÀmpus i cultura-, pels professors als alumnes, i la seva progressiva inclusió a la plana web del Departament de Formació (aula virtual) o a altres mitjans alternatius com per exemple USB.
- Substitució de les guies acadèmiques en paper per CD/DVD o sistemes alternatius.

El millor residu és el que no es produeix, per tant, recordem que reduint el consum de paper no solsament minvem la quantitat de residus produïts, sinó també el consum de matèries primeres, així com la despesa d'aigua i energia.

Per tant, optimitzar el consum de paper és tant important com assignar el destí més adient als residus quotidians que produïm.

# Workshop: Effective Negotiation for Lawyers

**Dies 31 de març i 1 d'abril de 2016**



**Secció de Dret Mercantil  
i  
Secció de Dret Comunitari i Internacional**

The annual Practising Law Negotiation Workshop introduces attorneys to the art and science of effective lawyer negotiation. The Workshop begins with an interactive class discussion of the fundamental concepts, theories, tactics, and techniques of effective transactional and dispute resolution negotiation. The discussion integrates the latest research involving the primary negotiation strategies (distributive-adversarial and integrative-problem solving), the key stages of negotiation (preparation, assessment, persuasion, and exchange), and the core bargaining styles (competitive and cooperative). The format employs lecture, video exemplars, problem exercises, and a PowerPoint presentation.

At the conclusion of the exploration of the critical elements of lawyer negotiation, attorneys participate in a one on one transactional negotiation of Hsin Fung Electronics (HSN) & Odyssey Cable Network (OCN). The HSN-OCN simulation has been negotiated by thousands of lawyers in the US, Europe, South America, the Middle East, and China, including lawyers in many of AmLaw's "Top 100 Law Firms," and in the law departments of a number of Fortune 200 corporations. The negotiation results of the Workshop participants are compared with the outcomes those attorneys recorded.

A set of reading and reference materials will be supplied to participants. The following learning outcomes can be expected:

At the conclusion of the Workshop, participants will understand

---

1. The importance of effective negotiation skills in practice (i.e., negotiated agreements by lawyers resolve more than 95% of civil lawsuits, and negotiation is the key action step in virtually all legal transactions).

2. The difference between and the elements of distributive (adversarial) and integrative (problem solving) negotiation strategies.

3. Negotiation's four stages (preparation, assessment, persuasion, and exchange) and two negotiator styles (competitive and cooperative).

4. The importance of preparing for negotiation and the steps involved in creating a comprehensive negotiation plan.

5. The typical psychological "traps" that interfere with negotiation planning and execution.

6. The role of culture in transnational negotiation and sources of information on the bargaining characteristics of different cultures.

7. The importance of controlling critical information in negotiation.

8. How, during negotiation, to obtain needed information from the counterpart, protect sensitive information from the probes of an opponent, and give persuasive information to influence the other party's perception of the matter being negotiated.

9. The ethical issues involved in the exchange of information in negotiation.

10. The elements and use of effective argument, emotional appeal, threat or promise in negotiation.

11. How to construct a distributive (zero-sum) bargaining chart when negotiating issues involve fungible, finite matters (such as money and time).

12. How to construct an integrative (problem solving) matrix to identify, classify, and compare the needs, goals, values and interests of the parties and to develop multiple solutions for complex and non-fungible issues.

13. The timing and size of, as well as the communication and response principles for, distributive (zero-sum) and integrative (problem solving) offers during the exchange phase of negotiation.

14. The two negotiation agenda formats, sequential and simultaneous.

15. When and how to make a concession in a distributive (zero-sum) negotiation.

16. The results and sources of current multi-disciplinary research on the preceding issues that lawyers confront when negotiating on behalf of clients in transactional and dispute resolution matters.

PONENT:

**Joseph D. Harbaugh**

*Professor of Law, Fulbright Fellowship Specialist in Negotiation, Mediation, and Alternative Dispute Resolution*

---

## TRÀMITS PER FORMALITZAR LA INSCRIPCIÓ

---

**1r. FER RESERVA DE PLAÇA**

Omplir la butlleta d'inscripció per internet ([www.icab.cat](http://www.icab.cat)), o bé la podeu enviar per correu electrònic a ([cultura@icab.cat](mailto:cultura@icab.cat)), per fax al número 93 487 16 49, o per correu ordinari a Comissió de Cultura de l'ICAB. També es pot portar personalment a la seu col·legial. Per a qualsevol dubte o aclariment podeu trucar al telèfon 93 496 18 80

**2n. UNA VEGADA REALITZADA LA RESERVA DE PLAÇA ES PODRÀ FER EL PAGAMENT.**

**3r. PAGAMENT**

\*TERMINI: 5 dies hàbils des del moment de la reserva de plaça.

\*FORMES DE PAGAMENT

Ingress o transferència bancària al compte:

**IBAN:ES5931910500084579155328**

**BIC:BCOESMM191** de Caixa d'Advocats, indicant nom i cognoms de l'alumne i nom del curs.

Targeta de crèdit, presencialment a Comissió de Cultura o telefònicament al núm. 93 496 18 80

**4t. En cas que no es realitzi el pagament en el termini de 5 dies hàbils s'anul·larà la reserva.**