03/10/2024

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El método de negociación de Harvard: una herramienta clave para los abogados

En la profesión jurídica, las habilidades de negociación son fundamentales en diversas situaciones, desde la redacción de contratos hasta la resolución de conflictos laborales o la preparación de fusiones y adquisiciones. Tanto si te dedicas al derecho procesal, mercantil o laboral, dominar las técnicas de negociación te permitirá alcanzar mejores resultados para tus clientes.

Sara Santos, de Venize Comunicación, explica el método de negociación de Harvard, una de las metodologías más efectivas y reconocidas en el ámbito de las negociaciones. Desarrollado por el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard, este enfoque, también conocido como "negociación basada en principios" o "win-win negotiation", se centra en alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas, sin sacrificar las relaciones a largo plazo. En este

artículo, exploramos los principios clave de este método y cómo pueden aplicarse en el ejercicio de la abogacía.

El método de negociación de Harvard

Sa

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |