15/11/2018

ECONOMIST&JURIST

Redacción

La negociación con el abogado contrario

Jose Luis Vilaplana Villajos. Abogado. Formador. Presidente Asociación Andaluza Compliance. Secretario Asociación Abogados Andalucía.

SUMARIO:

1. La figura del abogado de hoy en día
2. La formación en negociación como valor añadido del abogado ejerciente
3. Ventajas de alcanzar un acuerdo que evite la contienda judicial
4. Habilidades específicas del abogado negociador

Cualidades. Herramientas. Actitudes. Técnicas. Estilos. Tipos de Cierre

EN BREVE: Lejos quedo la figura del abogado “simplemente litigante”, los escenarios han cambiado, la estructura de la administración de Justicia,- la lentitud y la incertidumbre como elementos de esta ecuación- los intereses de los clientes y su necesidad de una satisfacción inmediata, los costes del retraso y la sensación “real” de que el tiempo en la solución del conflicto no es Justicia, ni Justo, nos hace ser abogados solucionadores de problemas más que nunca, y el que antes lo soluciona, mejor valoración tendrá.

1. **LA FIGURA DEL ABOGADO DE HOY EN DÍA**

M ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |