



Presencial o videoconferencia

Negociar: el arte de escuchar y ser escuchado/a

Elegir y aceptar lo elegido

15 y 22 de febrero de 2022

Dirección técnica:

Colaboran:



M. I. COLEGIO DE
ABOGADOS DE PAMPLONA
IRUÑEKO ABOKATUEN
ELKARGO T. P.



Colegio de
Abogados de Tafalla

Inscríbete

Profesor:



Arturo Almansa López

- Abogado.
- Mediador familiar por A.I.E.E.F. e ICABURGOS.
- Presidente de la Asociación Española de Mediación Interdisciplinar que participa en el Foro de la Justicia.
- Miembro de la Comisión de métodos alternativos de Resolución de Conflictos del Consejo General de la Abogacía Española
- Presidente de la Comisión Nacional de Mediación de Cruz Roja Española
- Docente en distintas fundaciones y Universidades en Máster de Mediación, y en distintos instituciones y colegios profesionales.

Fechas: 15 y 22 de febrero, martes

Sesiones: 2

Horario: de 16:00 a 19:00 h.

Duración: 6 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

Esta formación es computable a efectos de formación continua exigida por el Real Decreto 980/2013, de 13 de diciembre, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles.

PROGRAMA

- Percepción y comunicación.
 - La comunicación no verbal.
 - Técnicas para facilitar la comunicación y manejo de las emociones en el proceso de mediación, según el tipo de conflicto.
 - La asertividad.
 - Técnicas específicas en las diferentes fases del procedimiento: la reformulación, el reencuadre, la legitimación.
 - Perspectiva sistémica.
 - Relaciones interpersonales.
- El preguntar y sus técnicas, tipos de preguntas, la connotación positiva, los resúmenes, la paráfrasis emocional, el empowerment.
 - Los "caucus".
 - La co-mediación.
 - Técnicas de comunicación para activar los propios recursos de las partes.
 - Técnicas para desbloquear el conflicto.
 - Técnicas para determinar el conflicto y controlar las emociones: la ira, enfado.

INFORMACIÓN GENERAL

Conocimientos previos:

Es conveniente que quien asista tenga unos conocimientos básicos de mediación, con el fin de mejorar el aprovechamiento del curso.

Derechos de matrícula e inscripciones

Socios/as del Club de Marketing de Navarra y colegiados/as*: 165 €.

No socios/as: 265 €.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.

* *Miembros del Colegio de Censores Jurados de Cuentas*

Miembros del Colegio de Abogados

Miembros del Colegio Oficial de Trabajo Social

Miembros del Colegio de Economistas

Miembros del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Navarra