

CALENDARIO - ESTRUCTURA - TEMARIO

Orden	Módulo	Modalidad	Créditos	Período de impartición		Modalidad	Profesorado	Temario	Distribución de horas
M01	NEGOCIACIÓN COLABORATIVA	ONLINE	2 ETC 20 horas	Jornada1	Octubre 1	Online: 4h	Asier LGZ	Estilos de negociación. Negociación competitiva vs Negociación colaborativa. Principios de la Negociación Harvard. Elementos de la Negociación Harvard. Estrategia y pasos para alcanzar acuerdos sostenibles y satisfactorios.	<u>Online</u> 4s x 4h <u>Tarea práctica</u> 4h
				Jornada2	Octubre 8	Online: 4h	Asier LGZ	Negociación como proceso de construcción de acuerdos. Identificar los puntos y momentos clave en la negociación colaborativa. Guía de planificación para la negociación. Los pasos en el proceso de negociación.	
				Jornada3	Octubre 15	Online: 4h	Asier LGZ	Preparación de la negociación adaptada a cada circunstancia y situación particular. Gestión de las reuniones y recursos de comunicación. Respuestas ante estilos de negociación agresivos.	
				Jornada4	Octubre 22	Online: 4h	Asier LGZ	Ámbitos de aplicación de la Negociación Colaborativa. Análisis y diseño del plan de negociación, con estrategias propias de cada paso. Pautas a activar ante dificultades en el desarrollo del proceso de negociación.	
M02	DERECHO COLABORATIVO	HÍBRIDO	2 ETC 20 horas	Jornada1	Octubre 29	Online: 4h	Federico Adan Roser Casanova	Concepto jurídico del Derecho Colaborativo. LO 1/2025. Diferencias con: mediación, conciliación, negociación, arbitraje y transacción judicial. Garantías del procedimiento colaborativo: igualdad entre las partes, voluntariedad, buena fe, transparencia e intercambio de información, confidencialidad, protección ante desequilibrios entre las partes. El DC y el derecho de acceso a la jurisdicción: Art. 24 CE. Límites constitucionales. La doctrina del Tribunal Constitucional sobre el acceso a la justicia. Derecho Colaborativo como MASC. Requisito de procedibilidad. Acreditación documental. Control judicial. Consecuencias de la falta de acreditación. Subsanación. Jurisprudencia reciente en las Audiencias Provinciales. Inicio posterior del proceso. Utilización de la documentación obtenida. Régimen probatorio. Costes procesales. Mala fe. El Acuerdo Colaborativo: Naturaleza jurídica. Contenido. Requisitos. Eficacia. Valor contractual. Elevación a escritura pública. Homologación judicial. Ejecución. Impugnación. Nulidad. Incumplimiento.	<u>Online</u> 3s x 4h <u>Presencial</u> 2s x 4h
				Jornada2	Noviembre 5	Online: 4h	Asier LGZ	Nuevo paradigma profesional. Funciones y ámbito de actuación de los profesionales. Relación entre los profesionales y los clientes. Requisitos formativos y profesionales. Implementación práctica en el despacho profesional. Honorarios y costes. Valor jurídico y ejecutivo de los acuerdos. El acuerdo de participación. Modelos. El proceso colaborativo y la negociación Harvard.	
				Jornada3	Noviembre 12	Online: 4h	Asier LGZ	Las partes en el proceso. El equipo profesional colaborativo y su configuración. El facilitador de la comunicación. Los expertos neutrales. El	

CALENDARIO - ESTRUCTURA - TEMARIO

								proceso colaborativo y sus fases. Reunión de presentación. Reuniones individuales y reuniones conjuntas. Reuniones del equipo de profesionales. Cierre del proceso colaborativo. Documentación del proceso colaborativo.	
				Jornada4	Noviembre 18	Presencial: 4h	Asier LGZ	Gestión de las reuniones: individuales, conjuntas y de equipo. Desarrollo del proceso y la construcción del acuerdo. Proceso de negociación basada en intereses. Preparación de las partes para las reuniones. Recursos de comunicación. Estrategias para superar dificultades en el proceso. Trabajo práctico.	
				Jornada5	Noviembre 19	Presencial: 4h	Asier LGZ		
M03	COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS	ONLINE	2 ETC 16 horas	Jornada1	Noviembre 26	Online: 4h	Nuria Cabanes	Bases de la Comunicación No Violenta. Comunicación jirafa frente a la comunicación chacal. Observación sin juicio. Diferenciar hechos objetivos y evaluaciones personales.	<u>Online</u> 4s x 3h <u>Tarea práctica</u> 4h
				Jornada2	Diciembre 3	Online: 4h	Mon Tur	Identificación de sentimientos y reconocimiento de necesidades. Formulación de peticiones. Autoempatía y escucha empática. Gestión del enfado y el "no".	
				Jornada3	Diciembre 10	Online: 4h	Anna Suarez	Las claves para la comunicación efectiva. La brecha de la comunicación. Los tres dominios de la comunicación. Los tres ámbitos de la pregunta. Tipos de preguntas cerradas y abiertas.	
				Jornada4	Diciembre 17	Online: 4h	Isa Castell	Principios de la comunicación empática. El triángulo de la escucha. Liderar desde la pregunta. Mensajes yo vs Mensaje tú. Habilidades conversacionales. Como dar y recibir feedback.	