



---

## 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 negoci

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |