

SKILLS AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT: NEGOTIATION AND COMMUNICATION

Course type: elective

Term: second

Credits: 4 ECTS

Working language: English

Course coordinator: Roger Gilabert López

Contact: roger.gilabert@icab.cat

Professors: Vanesa Alarcón Caparrós y Roger Gilabert i López

1. COURSE PRESENTATION AND OBJECTIVES

Jurists communicate and negotiate all the time. While the first seems pretty obvious, the frequency with which we negotiate is sometimes forgotten. We are continually bargaining: internally and externally, for projects and for conflicts, nationally or internationally, face to face or by phone, in bilateral or multilateral environments. The ability to negotiate is undoubtedly one of the essential qualities of a good jurist.

This course is designed to improve the student's skills and understanding of public speaking and the negotiation process. Although it includes some theoretical concepts, this course will focus on practical sessions. Students will be encouraged to speak in public and engage in negotiation role plays, where they will be put in hypothetical situations and challenged to deliberate and take decisions in new and different ways.

The course is in English, but students will not be graded based on their English skills, so they should not refrain from joining if they feel their level is not "perfect". We invite them to take it as a challenge.

To review the results in learning regarding this subject within the broader subject (Materia 1: Materias Profesionales) please see the Annex at the end of this document.

2. COURSE STUDY PLAN

a) Contents, program and teachers

Theoretical Sessions

1) 09/01/2026 14:30 h. Presentation of the Program and Introduction to negotiation

Presentation of the program

Basic concepts

Positional bargaining vs principled negotiation

Preparation and its importance

The 3 dimensions of negotiation: People, Problem and Process

The 7 key elements of negotiation and the negotiation plan

2) 22/01/2026 16:30 h. The negotiation sequence, legitimacy and

leverage The negotiation process and its phases

Legitimacy and how to use objective criteria in negotiation.

Leverage: concept, types and misconceptions.

3) 06/02/2026 14:30 h Ethics in negotiation, dirty tactics and

recap Ethics as a negotiator

Dirty tactics and how to fight them.

Recap: the 10 commandments of Negotiation

4) 17/02/2026 14:30 h Communication

(1) Introduction to public speaking

The golden rule in public speaking

Verbal communication

5) 26/02/2026 14:30 h Communication

(1) Nonverbal communication

Advanced communication skills

The closing statement

6) 05/03/2026 14:30 h. Communication

(1) Trial skills

E-communication: emails, electronic signature and cyber evidence

Civil servant vs client vs corporate internal client: know who is your interlocutor

Practical Sessions

After each theoretical session, we will have six practical sessions where we will apply the learnings from the previous class, to be held in the following days:

Day 1: 15/01/2026, 16:30 h.

Day 2: 30/01/2026, 14:30 h.

Day 3: 12/02/2026, 14:30 h.

Day 4: 20/02/2026, 14:30 h.

Day 5: 03/03/2026, 16:30 h.

Day 6: 12/03/2026, 14:30 h.

Session	Date	Time	Teacher
1	09/01/2026	14:30h – 16:30h	V. Alarcón
2	15/01/2026	16:30h – 18:30h	V. Alarcón
3	22/01/2026	16:30h – 18:30h	V. Alarcón
4	30/01/2026	14:30h – 16:30h	V. Alarcón
5	06/02/2026	14:30h – 16:30h	V. Alarcón
6	12/02/2026	14:30h – 16:30h	V. Alarcón
7	17/02/2026	14:30h – 16:30h	R. Gilabert
8	20/02/2026	14:30h – 16:30h	R. Gilabert
9	26/02/2026	14:30h – 16:30h	R. Gilabert
10	03/03/2026	16:30h – 18:30h	R. Gilabert
11	05/03/2026	14:30h – 16:30h	R. Gilabert
12	12/03/2026	14:30h – 16:30h	R. Gilabert

b) Time dedication: 100 hours including the sessions and work done by the student

c) Evaluation

Grading: minimum 0, maximum 10 points.

Individual exam: a test comprising 20 questions about key concepts discussed during the sessions.

Assistance to class and relevant participation in the sessions will be awarded with one extra point each towards the final grade.

3. LEGAL TEXTS AND BIBLIOGRAPHY

Negotiation, basic texts:

Roger Fisher and William Ury, *Getting To Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Books, 1991.

Alain Lempereur & Aurélien Colson, *The First Move. A Negotiator's Companion*, Wiley, 2010.

Richard Shell, *Bargaining For Advantage*, Penguin Books, 2006.

Negotiation, additional materials:

Jim Camp, *Start With No*, Crown, 2002.

José M^a Martínez Selva, *Manual de Comunicación Persuasiva para Juristas*, La Ley, 2008.

Robert Mnookin et al, *Winning: Negotiating To Create Value In Deals And Disputes*, Harvard University Press, 2000.

Robert Mnookin & Lawrence Susskind, *Negotiating On Behalf Of Others*, Sage Publications, 1999

Robert Mnookin, *Bargaining With The Devil; When To Negotiate When To Fight*, Simons Schuster, 2011

Tahl Raz & Chris Voss, *Never split the difference*, RH Business books, 2017.

Leonhard L. Riskin et al, *Dispute Resolution And Lawyers*, West, 2009.

Communication, basic texts:

Carnegie, D, *El arte de hablar en público*, www.bnpublishing.net, 2012.

Estalella Del Pino, J., *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios*, La Ley, 4^a ed., 2015.

Pease, A. y B., *El lenguaje del cuerpo*, Amat, Barcelona, 2019.

Communication, additional materials:

Vallejo-Nágera, J.A., *Aprender a hablar en público hoy*, Booket, 2013.

Alónimo, *Ciencia del foro o reglas para formar un abogado*, Madrid, 1794. Edición actual distribuida por Maxtor, Valladolid, 2002

**Anexo. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
MATERIA 1: MATERIAS PROFESIONALES**

La *Materia 1* del plan de estudios del Mu en Abogacía y Procura está formada por las siguientes asignaturas:

- Deontología de la abogacía y la procura (4 ECTS, Obligatoria,)
- Organización del ejercicio profesional de la abogacía y la procura (4 ECTS). Obligatoria)
- El procurador en el proceso de las diferentes órdenes jurisdiccionales (3 ECTS, Obligatoria)
- Habilidades y desarrollo profesional: negociación y comunicación. Skills and Professional Development: Negotiation and Communication (4 ECTS, Optativa)
- Mediación y arbitraje. Mediation and Arbitration (4 ECTS, Optativa)

Para el conjunto de la materia se contemplan los siguientes resultados de aprendizaje:

RA4. Mat. 1.1. Reconocerá en los casos propuestos las posiciones que mantienen las partes y averiguará sus intereses reales.

RA10. Mat 1.2. Reconocerá en los casos prácticos propuestos en clase el funcionamiento y vicisitudes de la asistencia jurídica gratuita.

RA10. Mat. 1.3. Definirá en la jurisprudencia analizada los requisitos de la responsabilidad civil, penal y disciplinaria del profesional.

RA5. Mat. 1.4. Aplicará los conocimientos teóricos sobre mediación en una simulación.

RA9. Mat 1.5. Detectará en los casos prácticos propuestos en clase cómo se concretan los deberes deontológicos objeto de análisis y las consecuencias que se derivan de su incumplimiento.

RA11. Mat. 1.6. Interpretará mediante el análisis de los casos propuestos los efectos económicos del proceso, teniendo en cuenta los criterios para la imposición de costas y cómo se lleva a cabo la tasación de costas.

RA13. Mat. 1.7. Analizará en las sesiones prácticas el desarrollo de las técnicas de resolución de conflictos.

RA16. Mat. 1.8. Identificará en los casos propuestos las diferentes formas de prestación de los servicios.

RA17. Mat. 1.9. Identificará en los casos propuestos las obligaciones en materia de datos de carácter personal que atañen al despacho profesional.

RA20. Mat 1.10. Identificará como utilizar en los ejercicios prácticos las diferentes plataformas de comunicación: Punt Neutre Judicial, LexNet, eJusticia.cat, registradores.org, Subastas.BOE.es, ...

RA7. Mat 1.11 El estudiante identificará en los ejercicios prácticos los diferentes actos de comunicación: los actos de comunicación para realizar emplazamientos a demandados no comparecientes, traslados de escrito entre procuradores, tramitación de oficios judiciales, realización de actos de comunicación internacionales, etc.

RA8. Diferenciar, de forma clara y precisa, los intereses privados que representan los profesionales del Derecho con los de carácter público cuya ejecución la ley y los tribunales le encomiendan, en el ámbito de la colaboración con los tribunales en la ejecución de las resoluciones judiciales.

RA22. Implementar técnicas de trabajo en equipo dirigidas a alcanzar una mayor eficiencia mediante el acceso a fuentes de información, el conocimiento de idiomas, la gestión del conocimiento y el manejo de técnicas y herramientas aplicadas.

RA25 Desarrollar trabajos profesionales en equipos especializados e interdisciplinarios.

Dichos resultados de aprendizaje provienen de la relación con las competencias del reglamento de acceso a la Abogacía y la Procura

https://www2.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/docs/memoria/ANNEX_Relacio_competencies_Reglament_resultats_aprenentatge_presentats.pdf