



Special Education

FREE LEGAL CLINIC

*Held the 2nd Saturday of every month
Attend in-person or virtually*

9am to 10am: Group Workshop-

Negotiation Tips and IEP Team Building

10:00am-10:30am: Open Q&A with Panel of Professionals

11am-Noon: Individual Guidance Sessions

lawyers4students.com/legalclinic

CONSEJOS DE NEGOCIACIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS DEL IEP



TALLERES “EL PODER PARA LOS PADRES”

- 12 de junio: N.º 1 - Aprendizaje del idioma de la educación especial
- 10 de julio: N.º 2 - Recorrido por las secciones del IEP
- 14 de agosto: N.º 3 - Comportamiento y apoyos socioemocionales
- **11 de sept.: N.º 4 - Consejos de negociación y formación de equipos del IEP**
- 9 de oct.: N.º 5 - Informes de progreso, metas basadas en datos y servicios de recuperación
- 13 de nov.: N.º 6 - Planificación de la transición (a la adultez) en el IEP
- 11 de dic.: N.º 7 - Derechos procesales y resolución de controversias

CONSEJOS DE NEGOCIACIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS DEL IEP

- “Llegar al sí” – R. Fisher y W. Ury (1981; 2011)
 - 4 Principios/Enfoque en 2:
 - (1) Separar a las personas del problema.
 - (2) Centrarse en los intereses en lugar de en las posiciones.
- “Habilidades de negociación para padres” – Disability Rights Ohio (2014)
- Mis experiencias profesionales

CONCEPTOS BÁSICOS:

1

Plan a largo
plazo para la
educación y
transición.

2

Aprenda mucho
sobre la
discapacidad
de su hijo.

3

Muestre pasión
y conocimiento,
no emoción.

4

Documente
todo,
especialmente
el desacuerdo.

2 TIPOS DE NEGOCIACIONES

Enfoques	Enfoque	Resultado	Idioma
Negociación posicional	Toma y daca (ganancias y pérdidas)	Desacuerdo con cada resultado	Nosotros frente a ellos
Negociación basada en intereses	Motivos detrás de las posiciones	Consenso con cada resultado	Nosotros, el equipo

9 ESTRATEGIAS PARA NEGOCIACIONES DE EDUCACIÓN ESPECIAL

Estrategia de negociación basada en intereses	Título
Estrategia 1	Escucha 3:1
Estrategia 2	Plantar una semilla de autonomía
*Estrategia 2a	Conocer su cadena de mando
Estrategia 3	De boca de los niños
Estrategia 4	Intervención Conductual Positiva

Estrategia 2a

Conocer su cadena de mando

WHO HAS THE INFORMATION YOU NEED?

Special Education Professional	What the Person Should Have
Teacher	Has information about the IEP and the general curriculum for your child's grade level as well as the classroom schedule and environment.
Principal	Has information about building schedules, and transportation, staff availability (aides, teachers) and special building projects and themes.
Special Education Administrator	Has information about district resources for services for children with disabilities, whether additional services can be provided, location of programs and services, and can generally determine what the superintendent is willing to do.
Superintendent	Has the ultimate decision-making authority together with the school board regarding resource allocation and location of service.

Fuente: DRO

Habilidades de negociación para padres

9 ESTRATEGIAS PARA NEGOCIACIONES DE EDUCACIÓN ESPECIAL

Estrategia de negociación basada en intereses	Título
Estrategia 5	Ofrecer una elección de los padres
Estrategia 6	Pequeños pasos
Estrategia 7	Hacer que el éxito sea fácil de alcanzar
Estrategia 8	¡Llegar a la regla!
Estrategia 9	Utilizar ayuda financiada

Estrategia 8**¡Llegar a la regla!****LEGAL STANDARDS FOR SPECIAL EDUCATION SERVICES**

Service	Standard
Special Education	Specially designed instruction that meets your child's needs and provides more than minimal educational benefit.
Related Services	Services your child needs to benefit from special education, such as transportation and speech/language, physical and occupational therapies.
Medical/Mental Health Services	What your child needs to restore healthy physical or mental functioning and to reach his maximum rehabilitation potential. (Schools are not required to provide this level of service unless necessary to benefit from education.)

Fuente: DRO

*Habilidades de negociación para
padres*

Estrategia 8

¡Llegar a la regla!

- **IDEA (Estatuto Federal):** 20 U.S.C. Sección 1400, et seq. (principalmente Parte B)
- **IDEA (Regulaciones):** 34 C.F.R. Sección 300.00 et seq. (Subpartes A-H)
- **Estándares Operativos de Ohio** para la Educación de Estudiantes con Discapacidades (OAC 3301-51)
 - Medidas de Seguridad Procedimentales (OAC 3301-51-05)
 - Beca Jon Peterson (OAC 3301-101)
 - Beca para el Autismo (OAC 3301-103)
- **Oficina de Programación de Educación Especial (Office of Special Education Programming, OSEP) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (United States Department of Agriculture, USDOE):** Cartas de políticas archivadas (opiniones emitidas por la oficina, indexadas por año/tema, regulaciones de interpretación), más cartas de políticas y documentos de apoyo de políticas
- **Base de datos de hallazgos de quejas y decisiones de debido proceso de ODE**
- **ERIC: Centro de Información de Recursos Educativos:** Más orientado a la investigación y para la educación en general, pero puede ser útil si necesita ayuda para encontrar o aplicar una regla

Todas las autoridades vinculadas aquí: <https://lawyers4students.com/parentresearch>

TALLERES “EL PODER PARA LOS PADRES”

- 12 de junio: N.º 1 - Aprendizaje del idioma de la educación especial
- 10 de julio: N.º 2 - Recorrido por las secciones del IEP
- 14 de agosto: N.º 3 - Comportamiento y apoyos socioemocionales
- 11 de sept.: N.º 4 - Consejos de negociación y formación de equipos del IEP
- **9 de oct.: N.º 5 - Informes de progreso, metas basadas en datos y servicios de recuperación**
- 13 de nov.: N.º 6 - Planificación de la transición (a la adultez) en el IEP
- 11 de dic.: N.º 7 - Derechos procesales y resolución de controversias



Special Education

FREE LEGAL CLINIC

*Held the 2nd Saturday of every month
Attend in-person or virtually*

9am to 10am: Group Workshop-

Negotiation Tips and IEP Team Building

10:00am-10:30am: Open Q&A with Panel of Professionals

11am-Noon: Individual Guidance Sessions

lawyers4students.com/legalclinic