

CURSO  
EXECUTIVE

apd

CURSO

FORMACIÓN BONIFICABLE

# Negociación con Alejandro Hernández

“La negociación empresarial eficaz es  
aquella que añade valor al acuerdo

Sevilla, 1 y 2 de octubre de 2020

#NegociaciónExecutive

-- Para el cumplimiento de la seguridad sanitaria, no olvides asistir provisto de tu mascarilla. Entre todos, mantengamos la distancia de seguridad, por el bien común --

apd

---

**“Cuando un cliente  
se reúne contigo,  
éste tiene miles de  
razones para estar  
en cualquier otro  
lugar, así que no le  
hagas perder el  
tiempo”**

*– Mad Men*

---

"Alejandro se ha ganado al grupo nada más empezar. Sus charlas están llenas de contenido de venta y negociación, ¡y de carcajadas! Ha sabido tocar el corazón de los asistentes con historias, con datos, lanzando sus frisbies y lanzando sus pelotas del Showtime! Es un speaker que pone a la audiencia en el centro de la acción. Gracias por venir a Colombia"

GENERAL ELECTRIC HEALTHCARE

"Sus talleres de negociación se apoyan en hechos, no en simples opiniones. Las estadísticas que nos muestra con los comportamientos más eficaces se verifican y se confirman en todas las simulaciones que hemos experimentado en los talleres. Por ejemplo, no aceptes dividir por la mitad".

DEÓLEO

"Alejandro nos ha facilitado un modelo de negociación que nos permite preparar y planificar nuestras negociaciones de una manera sencilla y racional. Durante su taller practicas sus herramientas y las empiezas a incorporar a tu comportamiento. Su modelo, simplemente, nos funciona".

ROCA

"La metodología es directa, muy clara y perfectamente estructurada. Primero nos confronta positivamente con nosotros mismos para que autocuestionemos nuestra manera actual de negociar; después, y a partir del punto de partida de cada uno, va construyendo el taller de negociación. Es un taller a medida de las personas y que tiene en cuenta a las personas".

ELPOZO ALIMENTACIÓN

"Alejandro nos ha ofrecido herramientas de negociación testadas que hemos puesto en práctica de inmediato. Los talleres son rigurosos porque se apoyan en un modelo probado. Los participantes salen muy estimulados porque se llevan ideas claras y fáciles de usar. Seguimos confiando en Alejandro".

CAIXABANK

"Alejandro ganhou a confiança grupo graças a sua simpatia, saiba como. O seu workshop de negociação tem ajudado tanto a nossa equipa de vendas como de compras. Os conteúdos são muito valiosos, e especialmente a metodologia utilizada para nos ajudar a aprender como melhorar nossas negociações".

LAUFEN PORTUGAL

"Estamos desarrollando dos tipos de programas con Alejandro. El de liderazgo y el de negociación. Seguimos confiando en él por los buenos resultados que nos están proporcionando ambos programas".

KUTXABANK

"La metodología de Alejandro mejora las habilidades para negociar. No nos aburre con PowerPoint, ni con largos conceptos académicos; al contrario, nos engancha desde el principio con el ejercicio del avión, después con muchos casos de negociación, y termina con el Game Show!".

DULCESOL

# Negociación con Alejandro Hernández

## PRESENTACIÓN

Con esta formación Executive romperás las falsas creencias sobre negociación: “dividir por la mitad”, “dejar el precio para el final” o “nunca hagas la primera oferta”. Son argumentos que no funcionan.

Esta actividad formativa se basa en la observación desde 1993 de cómo negocian más de 18.000 directivos y la identificación de los comportamientos que funcionan. Con esta formación te vas a ahorrar cientos de horas de ensayo y error. Te acercamos las habilidades que usan los expertos y te las desvelamos de una manera clara para que las uses con facilidad y puedas proteger tu propuesta. Este programa se asienta sobre estadísticas y no sobre opiniones.

Los asistentes recibirán un ejemplar del libro “Negociar es fácil, si sabes cómo”.

## Objetivos

---

- Dirigirás todo el proceso negociador.
- Identificarás los movimientos más eficaces y los entrenarás dentro del aula en un entorno de aprendizaje fresco y positivo.
- Tomarás las riendas de tus siguientes negociaciones.

## Dirigido a

---

- Gerentes
- Directores Generales
- Directores Comerciales y de RR.HH
- Responsables de Atención al Cliente.
- Responsable de equipo

## METODOLOGÍA

El aprendizaje por auto-descubrimiento te permite aprender más rápido porque descubres y relacionas el contenido con tu realidad profesional. Se traduce en un menor número de horas lectivas y aumenta la probabilidad de que las incorpores a tu comportamiento.

Participarás en 9 casos reales para que aprendas haciendo. El método pedagógico se asienta en el descubrimiento de las habilidades por los propios participantes.

El estilo de formación es ágil, divertido y sin viajes astrales porque evitamos el PowerPoint. Se facilitan soluciones sencillas y reales para su transferencia inmediata a tu puesto de trabajo. Con el modelo 5+5® dividimos todas las negociaciones en 5 fases y te ofrecemos una única hoja de preparación con 5 pasos: Planner 5®. Saldrás del taller listo para obtener resultados en euros para tu empresa.

## Casos de negociación

Las simulaciones que se utilizan en el curso no son role-plays. No te pediremos que interpretes ningún papel, aprenderás siendo tú mismo. Te centrarás en negociar un acuerdo y no en ser un actor. Los casos son cortos y fáciles de entender. No ocupan más de una cara de un folio.

Tratan las negociaciones que te encuentras en tu día a día. A medida que el curso avanza los casos son más completos para animarte a aplicar las habilidades descubiertas.

1 octubre

## 09.30 h. PREPARACIÓN

- Negociación en 5 fases con 5 pasos
- Negociador experto / Negociador medio
- Vende primero, negocia después
- Regatear no es negociar
- No le cuentes rollos
- Así ganas poder siempre
- Negociar enriquece el acuerdo, regatear lo empobrece
- Te ganas el respeto llegando a un buen acuerdo y no haciendo descuentos

## EXPOSICIÓN

- Negocias porque se agotó la persuasión
- Vender no es negociar
- Persuasión vs. Diálogo Negociador
- No hace falta que pongas cara de póker
- Te acercas al otro negociando, no rindiéndole
- Mantén los asuntos enlazados

## PROPUESTAS

- Avanzas con propuestas, no con discusiones
- ¿Quién hace la primera propuesta?
- Así construyes tu propuesta
- Cómo usar tu Lista de Deseos
- Cómo proteger tu propuesta
- Cómo salir del bloqueo

18.30 h. CIERRE

2 octubre

## 09.00 h. CONCESIONES

- Cómo se hacen las concesiones
- Una respuesta es una concesión
- Quejarse no sirve de nada, avanza con tu propuesta
- Cómo salir de una discusión
- El experto nunca dice “no”, nunca dice “sí”
- Tu buena voluntad no se contagia

## INTERCAMBIO

- Negociar no es ceder, ni rendirse
- ¿Y si me piden algo? ¡Aleluya!
- Las Condiciones y las Ofertas
- Cambia de paquete
- De la propuesta al intercambio
- Negociar no es hacer descuentos
- La palabra de dos letras que más pronuncia el experto
- Cómo manejar al agresivo
- Así tienes que hacer una oferta de compra o de venta

## ACUERDOS

- ¿Qué hago si me proponen un cierre?
- ¿Y si me piden dividir por la mitad?
- ¿Acepto la primera oferta?
- El precio no se abandona para el final
- Los comportamientos observables

17.00 h. CIERRE



## ALEJANDRO HERNÁNDEZ

Speaker Negociación  
TRAINING PROVIDERS

---

Es autor del libro “Negociar es fácil, si sabe cómo”, el libro de negociación más vendido de un autor español. Es propietario de las tiendas NICHÍ SEIJO, de la mayorista de viajes HIPERFAIRS, de la empresa que gestiona becas ESTUDIA USA y de TRAINING PROVIDERS. Es también autor de “Negociación para Dummies”, “Cómo liderar Hoy, con 4 conversaciones”, “El pequeño libro de la negociación” y “Negociación 5X5”.

Inició su carrera profesional en el año 1991 en la empresa estadounidense TEXACO CHEVRON. En el año 1995 se incorporó en BANG & OLUFSEN como country manager para España y Portugal. Desde hace 22 años comparte sus talleres y conferencias de negociación en España, USA, China, India y Latino América.



# Negociación con Alejandro Hernández

-- Para el cumplimiento de la seguridad sanitaria, no olvides asistir provisto de tu mascarilla. Entre todos, mantengamos la distancia de seguridad, por el bien común --

## Información práctica

- **Fecha:** 1 y 2 de octubre de 2020.
- **Lugar:** Hotel Sevilla Center  
Av. de la Buhaira, 24.  
41018 Sevilla
- **Horario:** 1º Sesión de 09:30 h. a 18:30 h.  
2º Sesión de 09:00 h. a 17:00 h.
- **Teléfono:** 954 29 36 68
- **Correo electrónico:** sur@apd.es

## Inscripción

- Socios Protectores: 795€ + IVA.
- Socios Globales: 960€ + IVA.
- Socios Individuales: 960€ + IVA.
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte al email [sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)

## Cancelaciones

- Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad

## Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Tarjeta (Pasarela Web)
  - Domiciliación
  - Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

**FORMACIÓN BONIFICABLE**



# apd

**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

**APD Zona Sur**

Paseo de la Delicias, 5, 4º dcha.

41001 Sevilla

sur@apd.es

954293668

Síguenos en



www.**apd**.es