



apd

SEMINARIO

# Obtenga más negociando mejor

Negocia como los mejores aplicando las  
herramientas más contrastadas

Madrid, 04 de febrero de 2020

#Negociacion

apd

# Obtenga más negociando mejor

Negocia como los mejores aplicando las herramientas más contrastadas

PRESENTACIÓN

Existe una verdad de Perogrullo: No obtenemos lo que nos merecemos. Obtenemos lo que somos capaces de conseguir.

Y la negociación se convierte en la gran herramienta relacional para conseguir mejores acuerdos si somos capaces de prepararla adecuadamente, plantear la estrategia más oportuna y realizar un proceso final acorde con los objetivos buscados.

Pensar que las posiciones de fuerza son la única clave para conseguir mejores resultados es obviar que, a igualdad de condiciones, hay personas que obtienen más y negocian mejor que otras. ¿Quieres ser tú una de esas personas?

## Objetivos

---

- Conocer las claves de la preparación, el planteamiento y el proceso de una negociación.
- Obtener herramientas de trabajo y sugerencias para mejorar las propias negociaciones.
- Practicar con simulaciones de negociaciones reales propuestas por los propios participantes

## Dirigido a

---

- Gerentes
- Directores de Compras
- Directores Comerciales y de RR.HH
- Profesionales acostumbrados a entornos de alta exigencia en los que tienen que saber lidiar con situaciones potencialmente conflictivas y/o con personas difíciles.



## DAVID CUADRADO

Socio Director  
VIVENTIA

---

- Nacido en octubre del '68, David está licenciado en Psicología Industrial por la UB y es Máster en Análisis y Conducción de Grupos así como el certificado de PCMM® de la Carnegie-Mellon University.
- Fue director de formación de Montaner&Asociados, de Yeti Club y de Strategic Company antes de montar VIVENTIA, su propia consultoría en formación y desarrollo organizacional.
- Ha formado a más de 25.000 directivos y comerciales de 250 empresas diferentes en España, Andorra, México, Argentina, Portugal, Chile, Colombia y Brasil.
- Autor de los libros: “¿La Unión hace la fuerza?”, “Los 5 sentidos de la Venta” y “Coaching para niños (o mejor dicho... para padres)” escribe habitualmente para la revista Mk Marketing+Ventas y Capital Humano.

SAVE THE DATE

---



# Madrid

Fundación Canis Majoris  
Calle Bárbara de Braganza, 10 – 1º izq. 28004 Madrid

---



**04 de febrero de 2020**

09.30 h. **PREPARANDO LA NEGOCIACIÓN**

- Relación de fuerzas: API (Autoridad-Poder-Influencia)
- ¿Tenemos un MAN?
  - Money
  - Authority
  - Necessity
- Objetivos de la negociación
  - Reales
  - Ocultos
- El poder de la Metanegociación
- Pit Stop: Ejercicios prácticos

11.00 h. **PAUSA-CAFÉ**

11.20 h. **EL PLANTEAMIENTO DE LA NEGOCIACIÓN**

- Analizando la situación y el contexto.
- El modelo Harvard de la negociación por principios
- Plan B: el MAPAN
- Un paso más allá: la negociación por situación
- Pit Stop: Ejercicios prácticos

14.00 h. **COMIDA**

15.30 h. **PROCESO EN LA NEGOCIACIÓN**

- Modelos de toma de decisiones.
- El “Modelo Viventia” de toma de decisiones en situaciones de riesgo.
- Hacia una psicología de la negociación
  - Creación del puente dorado
  - Técnicas asertivas de comunicación en el cierre
  - La brújula del lenguaje y la calibración visual: una introducción a la PNL aplicada a la negociación

17.00 h. **CASOS DE TRABAJO**

- Ejercicios de Intervisión: los participantes expondrán casos reales que serán trabajados en equipo mediante esta metodología

18.00 h. **CONCLUSIONES Y EVALUACIÓN**

# Obtenga más negociando mejor

Negocia como los mejores aplicando las herramientas más contrastadas

Fundación Canis Majoris  
Calle Bárbara de Braganza, 10 – 1º izq. 28004 Madrid

04 de febrero de 2020

---

Formaliza tu inscripción  
a través de nuestra web  
**[www.apd.es](http://www.apd.es)**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
  - 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda APD)
  - 3 Pulsa el botón “Inscribirme” y rellena los campos solicitados
- 

APD diseña soluciones a medida para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse in-company. Diagnosticamos necesidades, integramos contenidos, seleccionamos expertos y medimos resultados. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos a través de **[incompany@apd.es](mailto:incompany@apd.es)** y te enviaremos una propuesta adaptada.

# Obtenga más negociando mejor

Negocia como los mejores aplicando las herramientas más contrastadas

Fundación Canis Majoris

Calle Bárbara de Braganza, 10 – 1º izq. 28004 Madrid

04 de febrero de 2020

## Información práctica

- **Fecha:** 04 de febrero de 2020
- **Lugar:** Fundación Canis Majoris  
C/ Bárbara de Braganza, 10 – 1º izq.  
28004 Madrid
- **Horario:** de 09:30 h. a 18:00 h.
- **Teléfono:** 91 523 79 00
- **Correo electrónico:** asala@apd.es

## Cuota de inscripción

- Los Socios Protectores de APD: 360€ + IVA
- Los Socios Globales de APD: 500€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE
- IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 91 522 75 79.
- 

## Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

## Forma de pago

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

- Cheque nominativo
  - Domiciliación
  - Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

**APD Zona Centro**

Montalbán, 3 – 28014 Madrid

apd@apd.es

915237900

Síguenos en



www.**apd**.es