
apd
CURSO
CURSO EXECUTIVE
NEGOCIACIÓN 5x5
CON ALEJANDRO
HERNÁNDEZ
apd
#FormaciónAPD
9 y 10 de abril de 2024

apd
SEMINARIO

#FormaciónAPD
NEGOCIACIÓN 5x5 CON ALEJANDRO HERNÁNDEZ
CURSO EXECUTIVE

INTODUCCIÓN

Con esta formación Executive romperás las falsas creencias sobre negociación.

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.

NEGOCIACIÓN 5X5 no puede asegurarte que te convertirás en un experto negociador, pero estas empresas compran el curso para sus negociadores:
MERCADONA, ALDI, GSK, ASTRA ZENECA, OYSHO, ROCA, VEOLIA, VERALLIA, SANITAS, BASF, MANGO, COSENTINO, ELPOZO, PRIVALIA, MERK, STADA, AMC, CAIXABANK, KUTXABANK, CATALANA OCCIENTE, OTIS, entre otras.

apd
SEMINARIO

#FormaciónAPD
NEGOCIACIÓN 5x5 CON ALEJANDRO HERNÁNDEZ
CURSO EXECUTIVE

UNA MUESTRA DE LO QUE TE LLEVARÁS

– La pregunta que los compradores profesionales formulan y que te interesa usar cada vez que negocies una compra.
Son tres palabras tan evidentes y fáciles de formular que te sorprenderá que no la estés usando todavía.
Esta pregunta será muy útil para ti cuando tu proveedor te ofrezca un precio fijo al estilo «lo tomas o lo dejas».
Es la pregunta que siempre debería formular un comprador y que nunca debería contestar un vendedor.

– Descubrirás que **enviar ofertas te debilita.** La gran mayoría cree que envía propuestas, cuando en realidad son sólo simples ofertas. Todas las ofertas están desequilibradas y nadie se da cuenta.
A todas les falta el ingrediente para que te respeten.
Ese ingrediente lo querrás añadir a todas tus futuras propuestas porque aumentará radicalmente tu ratio de aceptación.

– **Protegerás tu precio con Planner 5** sin tener que argumentar, vender la moto o aburrir al otro.
Verás que contradice lo que hace la mayoría de la gente.

– Practicarás durante el curso **la palabra de dos letras que siempre usa el negociador experto**, y la palabra de dos letras que con torpeza pronuncia el inexperto.
Desconocer esa palabrita que parece inofensiva te cuesta dinero todas las veces que negocias.

– Te asombrará que frases tan repetidas como «hazme una oferta», «cuánto pides», o «ponte en valor», te cuestan dinero.
Nunca las pronuncia el negociador profesional.

– **Te vas a llevar el paso más simple y extraordinariamente efectivo** que puedes dar en lugar de perder el tiempo con estas frases de arriba.

apd
— CURSO —

#FormaciónAPD
NEGOCIACIÓN 5x5 CON ALEJANDRO HERNÁNDEZ
CURSO EXECUTIVE

CONTENIDO

1. Planificas

Con Planner 5 prepararás de una manera estructurada cualquier negociación.
Ganarás flexibilidad para responder a las peticiones de la otra parte.
Te ganarás el respeto y enriquecerás tus acuerdos sin ceder.

2. Expones

Mediante el diálogo negociador descubrirás qué quiere el otro, qué le frena, y su orden de prioridad.
Sabrás cómo proteger tu propuesta al mantener todos los asuntos enlazados.
Aprenderás a encontrar variables incluso cuando te den un precio fijo.

3. Propones

Aprenderás a construir propuestas tentativas para descubrir al otro.
Protegerás tu propuesta con el uso de los paquetes.
Practicarás los 4 pasos para actuar ante las peticiones de otro.
Vas a saber siempre cómo proponer tu precio.
Podrás presentar propuestas y no ofertas para que aumentes la posibilidad de que sean aceptadas.

4. Intercambias

Cuando sabes lo que quiere el otro y su orden de prioridad, pasarás de la propuesta tentativa a la
concreta. Usarás la propuesta para cerrar los acuerdos sin ceder. Cerrarás con mejores condiciones la
compra de tu casa, el alquiler de un piso, tu hipoteca y hasta tu salario.

apd
CURSO

#FormaciónAPD
NEGOCIACIÓN 5x5 CON ALEJANDRO HERNÁNDEZ
CURSO EXECUTIVE

CONTENIDO

5. Acuerdas

Vas a cerrar acuerdos en el aula durante el curso. Mediremos con una escala de 10 puntos la eficacia de
tus negociaciones. ¿Qué hago si me suben el precio?, ¿y si me piden dividir por la mitad?, ¿y si me cambian las condiciones?, ¿y si me dices si es mi última
oferta?, ¿y si me preguntan si es negociable?, ¿y si me piden algo que no puedo dar?, ¿y si me piden algo exagerado?

A QUIÉN VA DIRIGIDO

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

#FormaciónAPD

NEGOCIACIÓN 5x5 CON ALEJANDRO HERNÁNDEZ

CURSO EXECTUIVE

COMPOSICIÓN DEL CURSO
Dos sesiones de trabajo

DURACIÓN
Dos días

HORARIO
Mañanas de 9.00 – 17.30 horas (*)

(*) Las sesiones incluyen coffee y almuerzo

apd

#Haghstag

TÍTULO DEL SEMINARIO EN MAYÚSCULAS

SUBTÍTULO DEL SEMINARIO EN MAYÚSCULAS

PONENTES Y EXPERTOS

DE PRIMER NIVEL

Procedentes de Multinacionales y Compañías Líderes en España

apd

apdo
—SEMINARIO—

PONENTES Y EXPERTOS



ALEJANDRO HERNÁNDEZ
Speaker Negociación
TRAINING PROVIDERS

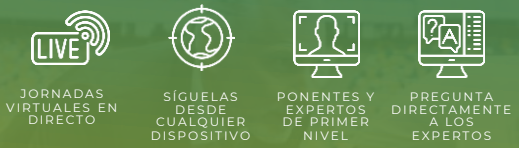
Es autor del libro “Negociar es fácil, si sabe cómo”, el libro de negociación más vendido de un autor español. Es propietario de las tiendas NICHI SEIJO, de la mayorista de viajes HIPERFAIRS, de la empresa que gestiona becas ESTUDIA USA y de TRAINING PROVIDERS. Es también autor de “Negociación para Dummies”, “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.

#FormaciónAPD

NGOCIACIÓN 5x5 CON ALEJANDRO HERNÁNDEZ

CURSO EXECUTIVE



INSCRÍBETE

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 9 y 10 de abril de 2024
- Horario: de 9:00h a 17:30h
- Ubicación: Hotel Giralda Center. C. Juan de Mata Carriazo, 7, 41018 Sevilla
- Teléfono: 954 293 668
- Correo electrónico: sur@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios de APD: 1.000 € + 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.

apd

INSCRÍBETE

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Centro
Montalbán, 3 – 28014 Madrid
apd@apd.es
915237900

Síguenos en

www.apd.es

2024 CONGRESOS

apd

PRÓXIMOS CONGRESOS

6 Mk MARKETING 6 Vs VENTAS

6 Congreso Internacional de Marketing y Ventas
Madrid, 8 y 9 de mayo
Kinepolis Ciudad de la Imagen

3 I3 INNOVACIÓN

3 Congreso Internacional de Innovación
Barcelona, 26 y 27 de septiembre
Palau de Congressos de Catalunya

7 In INTERNACIONAL 7 Di DIRECTIVOS

7 Congreso Internacional de Directivos
Santiago de Compostela, 20 y 21 de noviembre
Palacio de Congresos y Exposiciones de Galicia



ESTÁS EN TU ELEMENTO

APD Zona Centro
Zurbano, 90 – 28003 Madrid
apd@apd.es

Síguenos en

www.apd.es