



apd

NEGOCIACIÓN
5X5

Con Alejandro Hernández

Sevilla, 15 y 16 de junio de 2026



apd

NEGOCIACIÓN
5X5

Con Alejandro Hernández

Negociar forma parte del día a día de cualquier directivo, pero pocas veces se aborda con método. En la práctica, muchas negociaciones se reducen a discutir precios, ceder o improvisar, con el consiguiente impacto en márgenes y resultados.

Este programa propone un enfoque distinto: dotar a los participantes de un proceso claro y estructurado para negociar mejor, con criterio y sin necesidad de recurrir a descuentos constantes.

A través de una metodología práctica y basada en situaciones reales, los asistentes trabajarán cómo preparar, conducir y cerrar acuerdos con mayor solidez y eficacia. Además, el programa pone el foco en un aspecto clave que suele pasarse por alto: cómo ganar control en la negociación sin deteriorar la relación con la otra parte, identificando las verdaderas palancas de decisión, gestionando situaciones de presión y estructurando conversaciones que permitan alcanzar acuerdos más equilibrados, sostenibles y consistentes en el tiempo.



apd

NEGOCIACIÓN 5X5

OBJETIVOS

El objetivo del programa es que el participante incorpore un sistema de negociación aplicable desde el primer momento, que le permita:

- Preparar cualquier negociación con un método claro
- Proteger márgenes y evitar concesiones innecesarias
- Construir propuestas con mayor probabilidad de éxito
- Ganar autoridad y control en la negociación
- Cerrar acuerdos sin depender del descuento

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directivos y mandos intermedios
- Profesionales de ventas y desarrollo de negocio
- Responsables de compras
- Perfiles con responsabilidad directa en negociación

Especialmente relevante para aquellos que negocian de forma recurrente y buscan mejorar resultados de forma tangible.

apd

NEGOCIACIÓN
5X5

PROGRAMA

JORNADA 1 – PREPARAR Y CONDUCIR LA NEGOCIACIÓN

Horario: 9:00 – 17:00

09:00 – 10:30 | Planificación de la negociación

- Preparación estructurada en 5 pasos
- Definición de objetivos y estrategia
- Anticipación de escenarios

10:30 – 11:00 | Pausa café

11:00 – 12:30 | Entender a la otra parte

- Identificación de intereses y prioridades
- Cómo descubrir qué quiere realmente el otro
- Gestión del diálogo negociador

12:30 – 14:00 | Construcción de propuestas

- Diferencia entre oferta y propuesta
- Cómo estructurar propuestas sólidas
- Propuestas tentativas

14:00 – 15:00 | Almuerzo

15:00 – 17:00 | Simulaciones prácticas

- Ejercicios de negociación
- Aplicación de herramientas
- Primeros aprendizajes





apd

NEGOCIACIÓN
5X5

PROGRAMA

JORNADA 2 – PROTEGER VALOR Y CERRAR ACUERDOS

Horario: 9:00 – 17:00

09:00 – 10:30 | Gestión del intercambio

- Negociar sin ceder valor
- Uso de variables y paquetes
- Respuesta a peticiones

10:30 – 11:00 | Pausa café

11:00 – 12:30 | Protección del margen

- Por qué el descuento debilita
- Alternativas para mantener precio
- Generar tensión sin romper la relación

12:30 – 14:00 | Cierre de acuerdos

- Cómo avanzar hacia el acuerdo
- Eliminación de prácticas ineficaces
- Formalización

14:00 – 15:00 | Almuerzo

15:00 – 17:00 | Simulaciones avanzadas

- Negociaciones completas
- Medición de resultados
- Ajuste del enfoque individual

apd

NEGOCIACIÓN
5X5

P O N E N T E



Alejandro Hernández Seijo
Experto en negociación y autor del modelo
Negociación 5x5

Imagina que gracias al curso consigues ganar en una negociación de una hora 5.000 euros. ¿En qué trabajo ganas 5.000 euros por hora?

Hablar de negociación en empresa suele llevar a lo de siempre: intuición, experiencia y, en muchos casos, improvisación.

Alejandro Hernández rompe con ese enfoque.

Con más de dos décadas formando a directivos en Europa, Estados Unidos, Asia y Latinoamérica, ha convertido la negociación en lo que realmente es: **un proceso estructurado, entrenable y medible.**

Antes de dedicarse a la formación, desarrolló su carrera como directivo durante 18 años en multinacionales como Bang & Olufsen, lo que le permite hablar desde la práctica, no desde la teoría.

SU ENFOQUE

Alejandro Hernández no enseña a “negociar mejor”.

Enseña a **dejar de perder dinero negociando.**

Su planteamiento es claro:

- Negociar no es regatear
- No depende del talento ni del carácter
- No se improvisa

Se trabaja con método

Frente a los enfoques tradicionales, propone un cambio de mentalidad: pasar de negociar precios a **negociar valor.**

apd

NEGOCIACIÓN 5X5

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 habituar 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

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

INFORMACIÓN PRÁCTICA



MUELLE 21

Av. Santiago Montoto, s/n, 41012 Sevilla



Sevilla, 15 y 16 de junio de 2026

de 9:45h a 17:15h



**Para cualquier duda contacta
con María Rámila,
mramila@apd.es**



- **Socios Protectores de APD: 790€ + IVA**
- **Socios Globales de APD: 990€ + IVA**
- **Socios Individuales de APD: 990€ + IVA**
- **No socios: 2500€ + IVA**
- **No socios:** SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte a Loles Olid, lolid@apd.es

Forma de pago

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

- Pago con Tarjeta
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

INSCRÍBETE YA

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Sur
Paseo de las Delicias, número 5,
41001, Sevilla.
954 29 36 68
mramila@apd.es

Síguenos en



www.apd.es