



- CURSO ONLINE -

III Edición

NEGOCIACIONES EFICACES

AUMENTA TU EFICIENCIA
BASÁNDOTE EN NECESIDADES E
INTERESES

apd

#CursoAPD

26 y 27 de febrero de 2026



#CursoAPD III Edición

NEGOCIACIONES EFICACES
AUMENTA TU EFICIENCIA BASÁNDOTE EN
NECESIDADES E INTERESES

OBJETIVOS

- Entender claramente qué es el concepto win/win
- Entender tu estilo de negociación y cómo influye en los resultados
- Identificar y ensayar las habilidades de un buen negociador, combinando habilidades de “Push” y “Pull” (transmitir y sondear)
- Saber cómo planificar una negociación desde los 4 ejes principales: Intereses, Opciones, Valor y Legitimidad
- Ser incondicionalmente constructivo
- Factores y fases para llegar a acuerdo

METODOLOGÍA

- Teoría y presentación de diversos modelos y herramientas
- Análisis de casos prácticos y realización de role-plays para practicar los conceptos presentados
- Análisis de los resultados de cada caso / role-play e identificación de planes de acción

#CursoAPD III Edición

NEGOCIACIONES EFICACES AUMENTA TU EFICIENCIA BASÁNDOTE EN NECESIDADES E INTERESES

INTRODUCCIÓN

En su libro *Obtenga el Sí*, William Ury y Roger Fisher presentan su planteamiento para negociaciones basadas en necesidades e intereses para alcanzar posiciones donde hay claramente un **Win-Win**. Las estrategias de negociación Win-Win se definen como aquellas tácticas negociadoras cuya finalidad reside en el hecho en que las dos partes, comprador-proveedor, salgan ganando con unas condiciones muy favorables para ambos. En esta sesión exploraremos **cómo planificar y ejecutar una negociación win/win** con el fin de generar relaciones de confianza con nuestros interlocutores.

Previo a la formación habrá que realizar un **Prewritek** por parte de los asistentes a la misma que consistirá en leer un documento, ver un par de videos y responder a un cuestionario. Todo esto nos ayudará ser más ágiles en el aula.



#CursoAPD
III Edición
NEGOCIACIONES
EFICACES

Aumenta tu eficiencia basándote en
necesidades e intereses

COMPOSICIÓN DEL CURSO

Dos sesiones de trabajo

DURACIÓN

8 horas (26 y 27 de febrero)

HORARIO

De 09:30 h. a 13:30h.



PONENTES

ALAN MC SHANE

*Experto en el área de
Negociación*

SESIÓN 1 – 26 DE FEBRERO

SESIÓN 2 – 27 DE FEBRERO

NEGOCIACIONES EFICACES

Aumenta tu efectividad basándote en necesidades e intereses

CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Habilidades claves de un buen negociador y autoevaluación de fortalezas y áreas de mejora personal
- Estilos de negociación a través del Modelo Thomas-Kilmann y retos personales para tener en cuenta
- Cómo establecer necesidades e intereses y así abordar luchas de posiciones
- La importancia psicológica y estratégica de generar opciones
- Generando valor en negociaciones
- Tener legitimidad y objetividad en tus argumentos
- Respetar la secuencia y gestionar la conversación
- Cómo hacer concesiones
- Comportamientos que muestran que estas siendo incondicionalmente constructivo.



#CursoAPD
III Edición
NEGOCIACIONES
EFICACES

Aumenta tu eficiencia basándote en
necesidades e intereses

PONENTES Y EXPERTOS
DE PRIMER NIVEL

Procedentes de Multinacionales y Compañías Líderes en España

PONENTE



ALAN MC SHANE

Experto en el área de Negociación

Nació en Irlanda en 1967. Diplomado en “**Advertising - Media Studies**”. Empezó a trabajar en el sector financiero en varias empresas, acabando en la empresa multinacional AIG gestionando personas y equipos multiculturales.

En el año 1999, toma la decisión de cambiar su rumbo profesional y personal y desde entonces vive en Madrid. En su trayectoria profesional ha ido acumulando multitud de experiencias e historias, disfrutando de su vocación: la **formación de competencias y el desarrollo de personas**. Trabaja tanto en inglés como en castellano, con especialidad en habilidades sociales, negociación, presentaciones efectivas y comunicación e influencia. También tiene una gran pasión por temas de creatividad y Design Thinking.

Alan apuesta por el aprendizaje experiencial. Es facilitador acreditado en la metodología **Lego Serious Play, Points of You y Visual Thinking**. Entre otras empresas, he dado formación en **Accenture, PWC, Naturgy, Atos, Banco Santander, AIG, Dematic, British Council, BNP, Axa, Johnson & Johnson, ESCP Business School, ESIC...**



#CursoAPD III Edición NEGOCIACIONES EFICACES

Aumenta tu eficiencia basándote en
necesidades e intereses

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 26 y 27 de febrero 2026
- Horario: de 09:30 h. a 13:30 h.
- Teléfono: 672 138 946
- Correo electrónico: noroeste@apd.es

[ACCESO A LA ACTIVIDAD](#)



CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores: 420€ + IVA
- Socios Globales: 595€ + IVA
- Socios Individuales: 595€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 672 138 946 o en noroeste@apd.es

Si tienes un BONO APD, recuerda solicitar tu código a noroeste@apd.es

IN-COMPANY

Esta formación puedes realizarla en formato In-Company, diseñada y adaptada a las necesidades de tu empresa.

Para más información, contacta con Andrea Sánchez: asgarcia@apd.es

CANCELACIONES

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

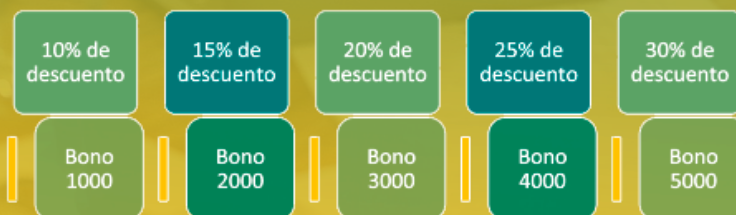
FORMA DE PAGO

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

- Cheque nominativo
- Domicialización
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

BONO FORMACIÓN

INVIERTE EN FUTURO. INVIERTE EN FORMACIÓN





LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Asturias

C. Celestino Junquera, 2, of 51b,
Centro, 33202 Gijón, Asturias
noroste@apd.es
672 138 946

Síguenos en



www.apd.es