

The background of the entire poster is a photograph of several hands of different skin tones being stacked on top of each other in a supportive gesture. The image has a teal-to-yellow gradient overlay.

apd

FORMACIÓN PRESENCIAL

NEGOCIA COMO UN EXPERTO

CÓMO ABORDAR CON ÉXITO
TUS NEGOCIACIONES DE
FORMA COLABORATIVA

13 de mayo de 2026

#FormaciónAPD



FORMACIÓN
BONIFICABLE

INTRODUCCIÓN

Si nos paramos a pensar, nos daremos cuenta de que lo negociamos todo, con todos, en todo momento y así va a seguir siendo siempre. En el ámbito de la empresa tenemos que negociar constantemente con clientes, proveedores y también con el Comité de Empresa, con nuestros colaboradores, con nuestros equipos, con otros departamentos, y así en un largo etc. Sin embargo, lo sorprendente es que pese a ser algo tan importante para nosotros para nuestro día a día, nadie nos ha enseñado a negociar profesionalmente, y como ya te puedes imaginar, existe una enorme diferencia entre los resultados que puedes esperar si negocias de una forma meramente intuitiva o si lo haces de una forma profesional.

Pero es que, aunque ya nos consideremos buenos negociadores, porque de hecho estamos siempre negociando, habremos de reconocer que, de igual modo que uno no deviene en buen orador por mucho hablar, uno tampoco deviene en experto negociador por el hecho de estar continuamente negociando. Uno sólo avanza, bien como orador, bien como negociador, tomando conciencia y mejorando nuestras habilidades como negociadores y siguiendo una metodología que nos permita superar la mera negociación intuitiva y preparar, con conocimiento de causa, los procesos de negociación que debamos abordar, haciéndolo además de una forma colaborativa, como se está imponiendo hoy día en el mundo de los negocios.

Así, identificaréis y potenciaréis al máximo vuestras habilidades como Expertos negociadores, para que os ayuden a dirigir aún mejor vuestras Negociaciones, y aprenderéis, paso a paso, y de forma muy sencilla al mismo tiempo que rigurosa, cómo preparar y abordar bien todas vuestras próximas Negociaciones. Como dice el dicho, “falla en tu preparación, y prepárate para fallar.” Vosotros no fallaréis.

OBJETIVOS

- Tomar conciencia de la importancia que tiene en toda negociación el que sepas inspirar confianza entre aquellos con quienes negocias; más, cuando las situaciones reales en muchas ocasiones provocan la desconfianza. Y de hecho te llevarás herramientas sumamente eficaces para generar ese clima de confianza que te beneficie, y que invite al otro a abrirse, hablar y facilitarte la información que necesitas para alcanzar un acuerdo.
- Aprender cómo traer a la otra parte a tu terreno.
- Practicar aspectos clave para facilitar llevar la batuta en las negociaciones.
- Aprender e integrar a tu forma de actuar herramientas clave para poder desbloquear las negociaciones cuando la otra parte se cierre en banda.
- Escuchar para que te hablen, y hablar para que te escuchen.
- Entrenar cómo gestionar los conflictos de forma profesional y conseguir acuerdos creativos.
- Aprender los fundamentos de la aproximación de la metodología Harvard de Negociación para preparar y desarrollar, a conciencia, paso a paso, y de forma sencilla, todas las fases de tus próximas negociaciones.
- Analizar estratégicamente cómo se están desarrollando las negociaciones, para dirigir el proceso de negociación.

METODOLOGÍA

Para poder cumplir con los ambiciosos objetivos expuestos en los apartados anteriores el seminario va a ser eminentemente práctico. Y de forma muy directa, clara y rigurosa se aprenderá paso a paso, y de forma completa y experiencial, cómo Preparar y Abordar estratégicamente esa Negociación, poniendo en práctica las habilidades necesarias para ello.

Con este fin recurriremos a explicaciones teóricas precisas, y sobre todo a la puesta en práctica de dinámicas, juegos de role, supuestos de negociación que particularmente trabajarán a vuestra petición las negociaciones en interno.

CONTENIDOS

- I. Entenderás bien en qué consiste el verdadero ganar-ganar y cuáles son las premisas de la Negociación colaborativa**
- II. Interiorizarás el Método de Negociación Colaborativo y así aprenderás la importancia de reflexionar sobre:**
 - A. Los Intereses en juego
 - B. Qué Criterios Objetivos pueden ayudarte para salvar las diferencias.
 - C. ¿Qué opciones creativas se podría proponer?
 - D. Qué Alternativas tienes
 - E. Cómo está la Relación con la otra parte: “Negocias con personas”.
 - F.Cuál es el tipo de compromiso que pretendemos alcanzar y “La hoja de ruta” para alcanzarlo.
 - G. Con qué dificultades nos vamos a encontrar durante el proceso
- III. Pondrás en práctica, las 4 habilidades personales clave para liderar tus negociaciones buscando un ganar ganar.**
 - A. La escucha empática, para anticiparte y generar confianza:
 - B. Saber preguntar y manejar los silencios, para captar información y dirigir el proceso.
 - C. La Comunicación y la Argumentación eficaz:
 - D. La inventiva, para generar sinergias

PABLO GRAU

Director de NEGOCIABIEN, experto en
Negociación



Es pionero en el acompañamiento y asistencia a Altos Directivos y de Equipos de Dirección en la preparación y desarrollo de sus negociaciones más trascendentales.

Certificado en Negociación por la UNIVERSIDAD DE HARVARD, cuenta, con una muy amplia experiencia como Negociador, fruto de su ejercicio profesional como abogado en CUATRECASAS, uno de los bufetes internacionales más prestigiosos del país, en el que tuvo la oportunidad de colaborar interviniendo en la resolución de multitud de disputas y la consecución de acuerdos favorables para sus clientes.

Pablo es colaborador de APD desde hace varios años impartiendo formación en Negociación para los socios de APD, tanto en abierto como In Company.

Así como ponente sobre estos temas en muchos de los MBA y programas Executive de prestigiosas Escuelas de Negocio de todo el país, como ESTEMA, CEU, ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL así como en instituciones como el PALACIO DE LAS ARTES REINA SOFÍA DE VALENCIA, la FUNDACIÓN VALENCIA PORT, LA FUNDACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA, O EL CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS.

Apasionado igualmente por el desarrollo personal y la potenciación de habilidades directivas, Pablo Grau es coach ejecutivo, certificado por la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COACHING (ASESCO).

DURACIÓN:

8 horas lectivas en 1 sesiones presencial, incluye almuerzo

FECHAS Y HORARIOS:

13 de mayo de 2026 en horario de 09:30H a 17:30H

UBICACIÓN:

Sede de APD

Av. de Jacinto Benavente, 10, L'Eixample, 46005 València

CONTACTO:

APD Comunidad Valenciana: (96.373.50.13) apdcomunidadvalenciana@apd.es

Pilar Motero: (647.71.75.49) pmotero@apd.es

Pilar Ramón: (670.59.78.25) pramon@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN:

- Socio Global/Individual → 520€ + IVA
- Socio Protector → 416€ + IVA

[INSCRIPCIÓN AQUÍ](#)

FORMA DE PAGO:

El pago del programa 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.

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

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.

ESTA TEMÁTICA SE PUEDE REALIZAR EN FORMATO IN COMPANY, DISEÑADA Y ADAPTADA A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA

Para más información contacta con Guillermo Dorado: gdorado@apd.es



APD Zona Comunidad Valenciana y Región de Murcia

Avenida Jacinto Benavente 10

46005 Valencia

apdcomunidadvalenciana@apd.es

96 373 50 13

A woman with long dark hair, wearing a brown blazer over a white collared shirt, stands with her arms crossed. Behind her is a stylized graphic featuring green leaves, a bicycle wheel, and a dashed line forming a square.

**ESTÁS EN TU
ELEMENTO**

Síguenos en



www.apd.es