



Gestión de conflictos, negociación y conversaciones complejas

Cómo transformar tensiones y
desacuerdos en decisiones eficaces,
relaciones sólidas y equipos de alto
rendimiento

apd

#SeminarioAPD

Madrid, 25 de marzo de 2026



— SEMINARIO —

#SeminarioAPD GESTIÓN DE CONFLICTOS, NEGOCIACIÓN Y CONVERSACIONES COMPLEJAS

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones actuales operan en contextos de alta presión, cambio constante y creciente complejidad relacional. La diversidad de perfiles, la ambigüedad en la toma de decisiones, los objetivos exigentes y la interdependencia entre áreas hacen que el conflicto sea inevitable. Sin embargo, en muchas empresas el conflicto se evita, se gestiona de forma reactiva o se aborda desde posiciones de poder, generando desgaste emocional, bloqueos decisionales, deterioro de la confianza y pérdida de eficacia colectiva.

Lejos de ser un problema en sí mismo, el conflicto es un fenómeno estructural de la vida organizativa. Cuando se gestiona de forma adecuada, se convierte en una palanca de aprendizaje, innovación y madurez profesional; cuando no, erosiona silenciosamente los resultados y las relaciones.

Este programa ofrece un marco claro, práctico y aplicable para comprender qué tipo de conflicto está presente, qué nivel de intervención es el más adecuado en cada caso y cómo abordar conversaciones complejas sin deteriorar la relación ni renunciar a los resultados.

A través de modelos contrastados y dinámicas, los participantes desarrollarán criterio para gestionar desacuerdos, negociar con mayor conciencia y afrontar conversaciones difíciles con claridad, respeto y firmeza.

El enfoque combina reflexión individual y dinámicas grupales, asegurando una transferencia directa a la realidad diaria de la empresa.

#SeminarioAPD GESTIÓN DE CONFLICTOS, NEGOCIACIÓN Y CONVERSACIONES COMPLEJAS

OBJETIVOS

- Comprender el conflicto como un fenómeno estructural en la empresa
- Identificar los distintos tipos de conflicto y sus impactos
- Tomar conciencia del propio estilo de gestión del conflicto
- Desarrollar criterio para elegir el nivel adecuado de intervención
- Mejorar la calidad de las conversaciones complejas
- Fortalecer la confianza, la responsabilidad y los resultados del equipo

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directivos y mandos intermedios
- Responsables de equipo y de proyecto
- Profesionales de Recursos Humanos
- Personas de empresa que gestionan conflictos, negociaciones o conversaciones difíciles de forma recurrente

METODOLOGÍA

Exposición teórica breve y estructurada

Reflexión individual guiada

Dinámicas en pequeños grupos

Análisis de casos reales de empresa

Enfoque 100 % práctico y transferible



SEMINARIO

Gestión de conflictos, negociación y conversaciones complejas

09:00 Apertura de la jornada

- Bienvenida y presentación por parte de APD
- Contextualización del programa y objetivos
- Introducción al enfoque de trabajo

09:45 Bloque I | El conflicto en la empresa actual

- Tipos de conflicto.
- Costes visibles e invisibles del conflicto mal gestionado
- Cuándo el conflicto suma y cuándo resta

10:15 Bloque II | Las disfunciones de los equipos

- Las 5 disfunciones.
- Cómo las disfunciones bloquean conversaciones y decisiones
- El conflicto como síntoma del sistema, no solo de las personas

11:00 Café Networking



SEMINARIO

Gestión de conflictos, negociación y conversaciones complejas

11:30 Bloque III | Estilos de gestión del conflicto

- Introducción a los estilos de afrontamiento del conflicto
- Fortalezas y riesgos de cada estilo según contexto y rol

12:15 Continuo de intervención en conflictos

- Formas de afrontar el conflicto.
- Criterios para elegir cómo intervenir
- Errores habituales de líderes y mandos intermedios

13:00 Bloque IV | Conversaciones complejas y negociación

- Preparación de conversaciones difíciles
- Gestión de emociones propias y ajenas
- Claridad, firmeza y respeto en contextos de tensión

14:00 Cierre de la formación

- Síntesis de aprendizajes

SAVE THE DATE



Madrid
Oficina APD Madrid
C/ Zurbano 90



25 de marzo de 2026
09:00 – 14:00

PONENTES Y EXPERTOS



RODRIGO SAMPEDRO

*Fundador, CEO y Director ejecutivo en
Academia Alto rendimiento*

Ingeniero Industrial. Top 3 de su promoción. Proyecto fin de carrera en Reino Unido (Exeter).

Más de 10 años de experiencia en multinacionales (Acciona, Grupo Nordex y Apia XXI -ahora WSP Spain-). Ingeniero estructural, cocreador de patentes, desarrollo de producto, desarrollo de negocio y expansión internacional, ventas y negociación (involucrado en operaciones de más de 15.000 M€). Mercados cubiertos: desde Australia, hasta LatAm.

5 años como formador, consultor y coach ejecutivo PCC (más de 7.500 personas formadas) en empresas del Ibex 35 y consultoras de primer nivel (Banco Santander, Endesa, Renfe, Cepsa, Deloitte, Adidas, Técnicas Reunidas...), en escuelas de negocio (Escuela de Organización Industrial, Universidad Nebrija...), fundaciones (Fundación Princesa de Girona, Fundación Rafael del Pino, CISE...) y entornos de emprendimiento (Participación en start-ups, y entornos de investigación en neurociencia).



#SeminarioAPD 25 de marzo



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INSCRÍBETE

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 23 de marzo de 2026
- **Oficina APD Madrid**
- **Calle Zurbano 90**
- **Formación:** de 09:00 h. a 14:00 h.
- Teléfono: 915 237 900
- Correo electrónico: ffuente@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 250€ + IVA
- Socios Globales de APD: 350€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en 91 522 75 79.

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMAS DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - Banco Santander:
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - BBVA:
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
 - Caixabank:
ES54-2100-6440-0521-0009-2274

FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con Alicia Calderón para más información:
acalderon@apd.es

Los precios incluyen la documentación y desayuno de trabajo



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Centro
Zurbano, 90 – 28003 Madrid
ffuente@apd.es
915237900

Síguenos en



[www.](http://www.apd.es) **apd**.es