

The background of the entire page is a photograph of three business professionals in a modern office setting. They are seated in a lounge area with large windows that offer a view of a city and mountains. The lighting is bright and natural, suggesting a high-rise office environment. The text is overlaid on this image.

apd

Jornada

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA PARA ALTA DIRECCIÓN

**El arte de defender valor en entornos de
presión**

Sevilla, 16 de junio de 2026



La negociación está presente en las decisiones más relevantes de cualquier empresa: clientes, proveedores, financiación, talento, alianzas o crecimiento. Sin embargo, pocas veces existe la oportunidad de contrastar cómo afrontan estos retos quienes los viven cada día desde la alta dirección.

En esta jornada, Alejandro Hernández aportará las claves que diferencian una negociación eficaz de una negociación improvisada, dando paso a una conversación abierta con destacados empresarios y directivos que compartirán experiencias reales, errores, aprendizajes y decisiones tomadas cuando había mucho en juego.

Más que una sesión formativa, será un encuentro para reflexionar sobre cómo proteger el valor, defender posiciones estratégicas y alcanzar acuerdos sostenibles en entornos de creciente complejidad e incertidumbre.

Una oportunidad para conocer de primera mano cómo negocian quienes lideran organizaciones de referencia y qué prácticas están generando mejores resultados en el entorno empresarial actual.





apd

NEGOCIACIÓN
5X5

PROGRAMA

PROGRAMA

18:30 – 18:40 | Bienvenida institucional

Felipe Medina – Director APD Zona Sur

18:40 – 19:00 | “Los 5 mitos en negociación que como CEO le cuestan dinero a tu empresa todos los días”

Alejandro Hernández – Experto en Negociación

19:00 – 20:00 | Mesa Redonda

“Negociar cuando hay mucho en juego”

Participan:

- **Pendiente confirmar ponente empresa**
- **Pendiente confirmar ponente empresa**
- Alejandro Hernández – Experto en Negociación

20:00 | Fin de la jornada

apd

NEGOCIACIÓN
5X5

P O N E N T E



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

Con más de dos décadas de experiencia formando a directivos y equipos de alta dirección en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, Alejandro Hernández es uno de los referentes españoles en negociación estratégica aplicada al mundo empresarial.

Antes de dedicarse a la consultoría y formación ejecutiva, desarrolló su carrera durante 18 años en puestos directivos en compañías multinacionales, experiencia que le permite abordar la negociación desde una perspectiva eminentemente práctica y orientada a resultados.

Es creador del modelo Negociación 5x5, una metodología que ayuda a empresas y directivos a negociar con mayor preparación, proteger márgenes, generar valor y alcanzar acuerdos más sólidos y sostenibles.

En esta jornada compartirá las claves que distinguen a los negociadores más eficaces y conducirá una conversación con destacados empresarios sobre situaciones reales en las que la negociación ha sido determinante para el éxito de sus organizaciones.



apd

NEGOCIACIÓN
5X5

Jornada
NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA
PARA ALTA DIRECCIÓN

**El arte de defender valor en entornos de
presión**



INFORMACIÓN PRÁCTICA



MUELLE 21
Av. Santiago Montoto, s/n, 41012 Sevilla



Sevilla, 16 de junio de 2026
de 18,30h a 20,00h

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

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