

**Negociación estratégica:
el Arte de llegar a
Acuerdos Rentables y
sostenibles en la era de la
IA**

**El “Método 3x3x3[®]” y
el “Camino del Buen
Negociador[®]”**

**Método, criterio y
herramientas para negociar
mejor en contextos complejos,
globales y BANI**

apd



“La negociación no empieza cuando te sientas. Y no termina cuando firmas.

Empieza antes: en la preparación, el diagnóstico, los actores, los miedos, las alternativas y el valor que has sabido diseñar.

Y continúa después: en la implementación, el seguimiento, la confianza y la capacidad real de sostener lo acordado.

Además, muchas personas olvidan que un buen negociador es también aquél que consigue llegar a un acuerdo previo, sin activar el excesivo desgaste del proceso negociador, y evitando la complejidad de la gestión del conflicto una vez ha escalado ”

**#negociación #liderazgo #ventas #compras #acuerdos
#influencia #comunicación #conflicto #elearning**

**Estreno – 28 de septiembre 2026
Plataforma e-learning APD**

Una experiencia formativa para preparar, conducir y cerrar negociaciones complejas con más método, más criterio y más impacto en negocio.

En los entornos actuales, negociar ya no consiste solo en defender una posición o cerrar condiciones. Exige leer mejor el contexto, preparar con rigor, entender qué está realmente en juego, coordinar actores internos, gestionar presión, cuidar la relación y asegurar que lo acordado pueda sostenerse cuando llegue la realidad.

El Arte de Llegar a Acuerdos nace para ayudar a profesionales y equipos a negociar con más claridad, madurez y responsabilidad en contextos comerciales, internos, directivos y relacionales.

Sinopsis.

**Un programa.
2 grandes vías.
5 partes.
11 pasos.
Casos.
Herramientas.
Aplicación real.**

El Arte de Llegar a Acuerdos no es una formación basada en trucos, ni una colección de técnicas sueltas, ni una clase teórica sobre negociación. Es un entrenamiento para mirar mejor, preparar mejor, conducir mejor la mesa, sostener mejor la presión, cerrar mejor y aprender mejor después de cada negociación.

El programa parte de una idea central: muchas negociaciones no se pierden solo en la mesa. Se pierden antes, por falta de preparación y entendimiento; durante, por falta de criterio y lectura de la situación; y después, por falta de cierre, implementación y aprendizaje. E incluso, se pierden algunas negociaciones, que nunca deberían haberse iniciado: esta, es tal vez, una de las grandes claves que se escapan a muchas personas y equipos.

Su arquitectura combina el Método 3x3x3[®] y el Camino del Buen Negociador[®], un recorrido práctico de 5 partes y 11 pasos para entrenar criterio negociador a través de casos, decisiones, herramientas y aplicación directa a situaciones reales.

apd

¿Por qué negociación integral?

Porque negociar bien no es sólo ganar una discusión, una batalla o un contrato: es construir acuerdos que puedan aplicarse según lo acordado, y sostenerse en el tiempo.

Una negociación mal preparada no solo pone en riesgo una operación concreta. Puede afectar a la reputación, a la confianza, al margen, a la relación, a la supervivencia de la empresa, a la coordinación interna y a la capacidad real de cumplir lo acordado.

Los conflictos y las tensiones pueden convertirse en oportunidades para aprender, mejorar y construir soluciones duraderas. Sin embargo, no todas las situaciones requieren negociar; en ocasiones es más adecuado conversar, mediar, arbitrar, documentar o incluso establecer límites. Además, cuando un conflicto pierde ética y proceso, deja de ser una negociación y se convierte en una imposición.

Esta formación no solo enseña a negociar mejor, sino a identificar cuándo negociar, cómo preparar el proceso y qué enfoque necesita cada situación. Su objetivo es profesionalizar la gestión de los acuerdos antes, durante y después de la negociación, reduciendo la improvisación y favoreciendo decisiones más sólidas, relaciones más saludables y acuerdos sostenibles que generen valor para todas las partes.



El Método 3x3x3[®]



Una matriz práctica para mirar cualquier negociación desde tres dimensiones:

- 3 momentos: antes, durante y después.
- 3 actores: yo, la otra parte y el sistema.
- 3 planos: racional/emocional, consciente/inconsciente y contextual.

El método ayuda a no negociar a ciegas.

Permite mirar la mesa completa antes de actuar: actores, momentos, planos, sistema, contexto y dinámicas visibles e invisibles.

El Camino del Buen Negociador[®]

Un recorrido práctico de 5 partes y 11 pasos que convierte el método en conducta aplicable. No se trata solo de saber más. Se trata de actuar con más criterio, y entre otras vías, entrenar y aplicar 11 pasos:

Paso 01. Mirar antes de actuar.

Paso 02. Preparar antes de sentarse.

Paso 03. Alinear el propio lado, antes de negociar fuera.

Paso 04. Diseñar valor antes de pelear condiciones.

Paso 05. Explorar antes de proponer.

Paso 06. Proponer intercambiando valor, no regalándolo.

Paso 07. Sostener presión sin perder criterio.

Paso 08. Saber pausar, no cerrar o retirarse limpiamente.

Paso 09. Leer canal, cultura, sistema y mesa invisible.

Paso 10. Cerrar acuerdos claros, ejecutables y verificables.

Paso 11. Aprender para mejorar la siguiente negociación.

El Camino del Buen Negociador[®] convierte el método en 11 conductas entrenables.

¿A quién va dirigido?

Cuando resulta
especialmente útil:

Cuando hay presión por precio,
margen, plazos, tiempo,
conversaciones evitadas, áreas
desalineadas, acuerdos
ambiguos o decisiones que
requieren cooperación real
entre partes.

Diseñado para profesionales que necesitan
llegar a acuerdos, influir, gestionar intereses
en tensión o sostener conversaciones difíciles.

Especialmente indicado para:

- Directivos, managers y mandos intermedios.
- Equipos comerciales.
- Responsables de compras.
- Equipos de operaciones.
- Responsables de personas.
- Profesionales que negocian con clientes, proveedores o partners.
- Líderes sin autoridad formal.
- Equipos con fricciones internas o silos.
- Personas que deben coordinar, influir o desbloquear decisiones.



Negociación estratégica

Descripción general de contenidos

5 partes centrales. 11 pasos. 8 horas aproximadas de grabación.
Aplicación final: Operación Puente.
Herramientas descargables y transferencia al puesto.



5 partes centrales + recursos de transferencia

Parte 0 – Vista de pájaro · Entender el terreno antes de entrar en la mesa

Parte I – Antes de sentarte a la mesa · Mirar, preparar, alinear y diseñar

Parte II – Durante la mesa · Explorar, proponer, sostener presión, saber no cerrar y leer la mesa invisible

Parte III – Al levantarte de la mesa · Cerrar, implementar, medir y aprender

Parte IV – Cierre final · Un aprendizaje que dura una vida

Aplicación final - Caso integrador · Negociación compleja aplicada

Bonus adicionales del programa:

Además de las 5 partes centrales, los 11 pasos del recorrido y la aplicación final, el programa incluye una serie de recursos complementarios diseñados para reforzar la transferencia al puesto y facilitar que cada participante pueda aplicar el método a sus propias negociaciones:

- Uso responsable de IA como sparring negociador
- Playbook Personal de Negociación
- Plantillas descargables y checklists de aplicación
- Role-plays y situaciones de práctica individual
- Casos de profundización
- Plan 7/30/90 de transferencia

Metodología y experiencia e-learning

Una experiencia práctica, modular y orientada a la transferencia al puesto. El objetivo no es escuchar teoría de forma pasiva, sino entrenar criterio negociador a través de casos, decisiones, feedback, herramientas y aplicación directa.



1//Caso y decisión

Situaciones reconocibles de clientes, proveedores, presión por precio, desacuerdos internos o conversaciones difíciles. El participante decide qué haría antes de recibir la explicación.

2//Feedback y criterio

Se comparan reacciones intuitivas con conductas negociadoras más maduras, mostrando consecuencias, riesgos y aprendizajes.



3//Herramientas y aplicación

Cada bloque incorpora una plantilla, canvas, checklist o guion aplicable para preparar, conducir, cerrar o revisar negociaciones reales.

4//Transferencia + IA responsable

Uso de IA como sparring para generar preguntas, escenarios, objeciones y riesgos, sin introducir información confidencial ni delegar criterio, ética o decisión final.

Qué hace diferente a esta formación

- No enseña solo técnicas. Enseña criterio.
- Trabaja la negociación completa: antes, durante y después.
- Integra razón, emoción, inconsciente y contexto.
- Entrena decisiones reales: el participante decide, compara, analiza, aplica y revisa.
- No confunde cerrar con firmar: un acuerdo debe poder entenderse, ejecutarse, verificarse y sostenerse.
- Incluye implementación y gobernanza del acuerdo: responsables, seguimiento, indicadores, riesgos, mecanismos de revisión y criterios para reparar o escalar si lo acordado no se cumple como estaba previsto.
- Incluye presión, tácticas duras y no acuerdo.
- Termina en transferencia: herramientas, negociación real preparada, Plan 7/30/90 y Playbook Personal de Negociación.

El objetivo no es que todas las personas negocien igual.
El objetivo es que negocien con más método, más criterio y más
responsabilidad.





Experto del Programa

Rodrigo Sampedro Gutiérrez

Experto Colaborador APD

Creador de este método

Rodrigo Sampedro Gutiérrez se formó como Ingeniero Industrial (Universidad de Cantabria con proyecto fin de carrera en Exeter University) y se considera un **investigador en alto rendimiento y autoconocimiento**. MBA, EUDE Business School; Coach ejecutivo, ICF; MBSR, Brown University y Nirakara; Modelización financiera, IEB; Psicología de Alto Rendimiento Deportivo, Fútbol Club Barcelona; Máster Profesional en Mediación y conflictología, por INCICOM (En proceso). Grado de psicología, UOC (en proceso).

Fundador de Academia de Alto Rendimiento. Colaborador en APD, Nirakara Lab y varias consultoras y empresas, nacionales e internacionales. Actualmente ejerce como formador, consultor, mentor y coach ejecutivo en diferentes entornos y compañías. Conferenciante y escritor (14 libros publicados). Y en todo ello, acumulando más de 20.000 horas y más de **30.000 personas acompañadas**.

Ha trabajado, entre otros, para Banco Santander, Endesa, Técnicas Reunidas, APD, Escuela de organización Industrial, Universidad Nebrija, Renfe, Cepsa, Fundación Princesa de Girona, Fundación Rafael del Pino, Guardia Civil, Vithas, Policía Nacional, Acciona, Deloitte, Adecco, Hacienda Pública, Adidas, Ejército de Tierra, Sanitas, Iberostar, Sacyr, Grupo Ortiz, ENSA, SEG Automotive, Schindler, Orange, Talgo, Puertos del Estado, Mondragón, Forging & Casting, Volkswagen, Grupo Ágora, Grupo San Miguel, Fermax, Ilunion, Red eléctrica, Cantabria Labs, Repsol, Mahou San Miguel, IEF, Renfe, Nordex Group, Renault... Y muchas más.

También fue portero de fútbol en la cantera de equipo de 1ª división (Racing de Santander) y atesora más de 10 años de experiencia en empresas multinacionales del sector renovable, civil y energético (experiencia contrastada en ingeniería, cálculo estructural, gestión de proyectos, patentes, formación, desarrollo de negocio, desarrollo de producto, negociación, gestión de equipos y área comercial y de ventas).

E-learning. Formación Open e In-Company



Modalidad Open:

Una experiencia formativa para avanzar a tu ritmo, con foco, criterio y aplicación real desde el primer momento. Un espacio para ordenar prioridades, mejorar decisiones y sostener el rendimiento con un cambio bien elegido, en lugar de más intensidad sin dirección.

Socio Global/Individual: 450€ + IVA

Socio Protector: 360€ + IVA

No socios: 720€ + IVA

Modalidad In-Company



Negociación Estratégica también puede desplegarse en formato In-Company para acompañar a personas y equipos que necesitan profundizar en métodos, técnicas y criterios de negociación aplicados a su propia realidad. Una experiencia práctica para mejorar la preparación, la conducción y el cierre de acuerdos, alineando mejor intereses, decisiones y relaciones dentro de la organización.

Para más información contáctanos
en: jtovar@apd.es

**Nos encantaría que sus
profesionales puedan vivir esta
apasionante experiencia
formativa.**



**Negociar bien no es solo ganar una discusión. Es
construir acuerdos que puedan sostenerse cuando
haya que aplicarlos y llevarlos a la realidad.**

¿Hablamos?

Negociación estratégica:
el Arte de llegar a
Acuerdos Rentables y
sostenibles en la era de la
IA

El "Método
3x3x3[®]" y el
"Camino del Buen
Negociador[®]"

Método, criterio y
herramientas para negociar
mejor en contextos complejos,
globales y B2B

apd



+34 91 523 79 00



jtovar@apd.es



www.apd.es

apd

#CursoAPD | Negociación estratégica El Arte de llegar a Acuerdos Rentables y sostenibles en la era de la IA

01

Información Práctica

Fecha de inicio: 28 de septiembre

Lugar: Plataforma E-Learning APD

Duración: Del 28 de septiembre al 28 de octubre.

Horarios Sesiones en Directo: Se ofrecen sesiones en directo opcionales de 10.30 a 11.30. Días: 28 de septiembre, 5, 19 y 26 de octubre.

Horario: Sin horario fijo, adaptable a tu disponibilidad

Teléfono: +34 91 523 79 00

Inscripciones: <https://www.apd.es/>

02

Cuota de Inscripción

Socios Globales y Genius APD: 450€ + IVA

Socios Protector APD: 360€ + IVA

No socios: 720€ + IVA

03

Forma de Pago

Domiciliación bancaria

Tarjeta (pasarela web)