
apd
-CURSO ONLINE -
IV Edición
NEGOCIACIONES EFICACES
EMPIEZA EL PRÓXIMO AÑO DOMINANDO EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN
apd
#CursoAPD
10 y 11 de diciembre de 2026
BONIFICABLE POR FUNDAE

apd

-CURSO ONLINE -

#CursoAPD
IV Edición
NEGOCIACIONES EFICACES

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

apd

-CURSO ONLINE -

#CursoAPD
IV Edición
NEGOCIACIONES EFICACES

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 **Prework** 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
IV Edición

NEGOCIACIONES EFICACES

Empieza el año dominando el arte de la negociación

COMPOSICIÓN DEL CURSO
Dos sesiones de trabajo

DURACIÓN
8 horas (10 y 11 de diciembre)

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

apd

PONENTES

ALAN MC SHANE
Experto en el área de Negociación

SESIÓN 1 – 10 DE DICIEMBRE

SESIÓN 2 – 11 DE DICIEMBRE

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
IV Edición
NEGOCIACIONES EFICACES
Empieza el año dominando el arte de la negociación

PONENTES Y EXPERTOS
DE PRIMER NIVEL

Procedentes de Multinacionales y Compañías Líderes en España

apd

apdo

-CURSO ONLINE -

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 L**ego 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
IV Edición

NEGOCIACIONES EFICACES

Empieza el año dominando el arte de la negociación

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 10 y 11 de diciembre de 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
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
  ES42 0049 1182 3721 1003 3641

BONO FORMACIÓN

INVIERTE EN FUTURO. INVIERTE EN FORMACIÓN



apd