

CONVOCATORIA

Estrategia, Técnicas y Habilidades de Negociación



SEPTIEMBRE 2026

OBJETIVOS

El curso tiene como objetivo que el participante aprenda a:

- Cómo conseguir sus objetivos al menor coste posible.
- Cómo preparar, conducir y cerrar una negociación.
- Cómo avanzar en el proceso de la negociación
- A identificar estrategias, tácticas y técnicas de negociación.
- A entrenar habilidades para gestionar con eficacia los procesos de negociación.
- A desarrollar una metodología de negociación para que pueda avanzar y conseguir sus objetivos.



METODOLOGÍA

La formación tiene una orientación eminentemente práctica. Los conceptos y técnicas tratadas se pondrán en práctica a través del método del caso, ejercicios prácticos reales de negociación para practicar la metodología.



CONTENIDOS

- El Conflicto de Intereses ¿Qué formas tenemos de resolverlo? La negociación como alternativa.
- ¿Cómo afectan las percepciones en una negociación?.
- Negociar ¿Es necesario?
- ¿Qué es Negociar y cuál es el proceso de negociación?
- La negociación: saber preguntar y saber escuchar.
- La importancia del Lenguaje corporal en la negociación.
- El Proceso de Negociación: El mapa de la negociación y los pasos a dar.
- La negociación como transacción.
- Técnicas de negociación para ganar.
- Integración de conceptos y aplicación práctica. Casos de Negociación reales para poder aprender a través de la práctica, aprender haciendo.



DIRIGIDO A

Todos aquellos profesionales que tengan que desarrollar cualquier tipo de negociación, interna o externa, como parte de sus cometidos profesionales.

IMPARTE

JUAN CARLOS VEZ VÁZQUEZ

Profesional con una larga trayectoria en los ámbitos de Dirección General, Dirección Comercial y Marketing. Ha sido Director General en BLUSENS Global Corporation, Director Comercial y de Marketing en el Grupo Presas, Rodman Polyships y Pescapuerta; Gerente Nacional de la División Food Service de Pescanova y Adjunto a la Dirección General del Grupo Presas y de Conservas Antonio Alonso (Palacio de Oriente). Actualmente desempeña funciones de Director General en IDEAINNOVA, Consultoría Especializada en Negociación, Marketing, Ventas y Organización de Empresas, es Profesor en Marketing y Ventas de IESIDE y ESIC Business School y Profesor de Organización de Empresas en la Universidad de A Coruña. Asimismo actúa como representante de Scotwork, empresa internacional líder en el entrenamiento en Habilidades de Negociación. Desarrolla equipos de negociación.



CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

| Miembros de CEAGA | Clusters con acuerdo de colaboración con CEAGA | No Miembros de CEAGA |
|-------------------|------------------------------------------------|----------------------|
| 600€ + IVA | 690€ + IVA | 750€ + IVA |

Bonificación máxima: 228,80€

Las empresas de menos de 10 trabajadores podrían obtener una bonificación superior.

Forma de pago: Transferencia Bancaria a la recepción de la factura.

Las plazas se asignarán por **orden de recepción de preinscripciones**. En caso de que hubiese más solicitudes que plazas disponibles, se dará **prioridad a las empresas miembro de CEAGA**, siempre que se preinscriban dentro de los plazos fijados, y se podrá limitar el número de participantes por empresa.

CONVOCATORIA **Estrategia, Técnicas y Habilidades de negociación**



FECHA DE IMPARTICIÓN

21 y 22 de septiembre



HORARIO Y DURACIÓN

De 09:00 a 14:00 y de 15:15 a 18:15

16 horas



LUGAR DE IMPARTICIÓN

Fundación CEAGA: Avda. Citroën, 3 y 5. Edificio Zona Franca, 2ª Planta, Vigo



FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN

Lunes, 7 de septiembre de 2026

PREINSCRIPCIONES



**FORMULARIO
ONLINE**



MÁS INFORMACIÓN



+34 986 213 790



informacion.ucc@ceaga.com

Universidad
Corporativa
CEAGA



COMPÁRTELO

