

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN Y DE NEGOCIACIÓN

cómo hacer que te escuchen - cómo transmitir tu mensaje con eficacia - cómo llamar a la acción - cómo tener conversaciones productivas - cómo lograr tu objetivo en una negociación

Fecha: 15, 22 y 29 de abril y 6 de mayo de 2026. 15:00 a 19:00 horas

Dirección: CEOE. Sala PBA y 6F. Calle Diego de León, 50 – 28006 Madrid

Modalidad: presencial bimodal (aula física y aula virtual)

Programa

Día 1. 15 de abril de 2026. Sala 6F y aula virtual

Imparte: Julio Somoano Rodríguez.

Periodista experto en comunicación eficaz, coaching ejecutivo y coaching sistémico. Más de veinte años dirigiendo y presentando programas informativos en RNE, Telemadrid y TVE. Actualmente es profesor en IE Business School, IE Univesity, Universidad de Navarra, así como en otras prestigiosas escuelas de negocio.



14:45 h	Recepción de participantes
15:00 h	Bienvenida y presentación de los contenidos
15:30 h	Comunicación eficaz <ul style="list-style-type: none"> ▪ Las claves de la comunicación ▪ Cómo atrapar desde el primer segundo ▪ Cómo estructurar el mensaje
17:15 h	Pausa – café
17:45 h	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cómo utilizar las historias ▪ Cómo reforzar tu mensaje con la comunicación no verbal ▪ Simulacro: presentación ante la audiencia
19:00 h	Fin de la sesión

Día 2. 22 de abril de 2026. Sala PBA y aula virtual

Imparte: Gabriel Reyes Leguen

Consultor internacional especializado en negociación, alianzas estratégicas y análisis de riesgo geopolítico. Director Adjunto de Geopolitical Insights y Profesor asociado en la School of Politics, Economics and Global Affairs (IE University). Colabora habitualmente con centros de pensamiento como CIDOB, ECFR, Foreign Policy y el Real Instituto Elcano, así como con medios nacionales e internacionales.



14:45 h	Recepción de participantes
15:00 h	Negociación competitiva vs. colaborativa <ul style="list-style-type: none"> ▪ Simulación: negociación competitiva. ▪ Las claves de la negociación de una forma práctica. ▪ Cómo desarrollar y mejorar las habilidades prácticas de negociación.
16:45 h	Pausa – café
17:15 h	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Simulación: negociación colaborativa. ▪ Cómo trabajar la preparación previa a una negociación. ▪ Cómo dominar técnicas de negociación que refuercen la estrategia negociadora.
19:00 h	Fin de la sesión

Día 3. 29 de abril de 2026. Sala PBA y aula virtual

Imparte: Julio Somoano Rodríguez

14:45 h	Recepción de participantes
15:00 h	Conversaciones productivas <ul style="list-style-type: none">▪ Las claves del cara a cara▪ Cómo mantener una conversación productiva▪ Cómo escuchar activamente y gestionar las reacciones
16:45 h	Pausa – café
17:15 h	<ul style="list-style-type: none">▪ Cómo relacionarte con tu interlocutor en función de su personalidad▪ Cómo utilizar un lenguaje no violento▪ Simulacro: conversación de desempeño
19:00 h	Fin de la sesión

Día 4. 6 de mayo de 2026. Sala 6F y aula virtual

Imparte: Gabriel Reyes Leguen

14:45 h	Recepción de participantes
15:00 h	Negociaciones complejas <ul style="list-style-type: none">▪ Simulación: negociación multiparte y multiasunto▪ Cómo reconocer los diferentes perfiles de negociadores según personalidad▪ Cómo influir en el marco de la negociación: <i>framing</i> y <i>reframing</i>
16:45 h	Pausa – café
17:15 h	<ul style="list-style-type: none">▪ Sesgos cognitivos y su impacto en la negociación▪ Impacto de coaliciones bloqueantes y positivas▪ Agentes puente y el papel de la mediación
19:00 h	Fin de la actividad
