

## Executive Program



## Negociación Avanzada y Gestión de Conflictos en un mundo IA

*La Ingeniería del Acuerdo*

15, 18 y 23 de febrero de 2027



- 01.- Contexto
  - 02.- Objetivos
    - 03.- Metodología
      - 04.- Estructura y Contenidos
        - 05.- Destinatarios
          - 06.- Equipo Académico
            - 07.- Inversión y Condiciones



## Contexto

En un mundo dominado por la tecnología, donde ha irrumpido como un tsunami la **IA**, las organizaciones empresariales necesitan, más que nunca, dominar dos competencias básicas: Gestionar Conflictos y Gestionar Acuerdos.

La aplicación de la **IA** a todos los campos de la realidad de las empresas va a provocar la aparición y replanteamiento de muchos elementos que son imprescindibles en la gestión y esto, inevitablemente, provocará grandes diferencias (conflictos) que hay que saber gestionar a través de conseguir los mejores acuerdos para así mantener la productividad necesaria.

Construir relaciones de largo plazo con nuestros clientes, proveedores, equipo de trabajo, etc., dependen del desarrollo de estas capacidades, sobre todo cuando emerge una situación nueva que provoca que la otra parte tenga a su disposición una información y asesoramiento desconocido hasta ahora.

Por todo ello, **CEOE Campus**, junto a la *Cátedra de Negociación y Gestión de Conflictos de la Escuela de Postgrado* de la **Universidad Francisco de Vitoria**, impulsan este "Executive Program" para dotar a profesionales y directivos de herramientas y estrategias prácticas que les permitan afrontar situaciones complejas con seguridad, criterio y orientación a resultados.

Este programa, certificado por ambas instituciones y con reconocimiento de 1 crédito ECTS, combina análisis de casos reales, entrenamiento aplicado y acompañamiento experto, facilitando la transferencia directa de lo aprendido al entorno profesional y potenciando un estilo de negociación más eficaz, consciente y alineado con los objetivos organizativos.

## Objetivos

### Comprender

Los fundamentos más importantes de la Gestión de Conflictos y la Negociación a través de los modelos de la Universidad de Harvard y la UFV

### Practicar

Las herramientas más eficaces para la resolución de estos procesos de la manera productiva.

### Simular

Procesos de negociación para "anclar" el aprendizaje a través de ejemplos reales y situaciones "ad hoc" con casos

### Aplicar

Sabes aplicar todo aquello que es necesario para que la IA "juegue" e nuestro favor y a favor del "proceso".

## Formato, duración y lugar de celebración

**Fechas:** 15, 18 y 23 de febrero de 2027

**Modalidad:** Presencial.

**Duración:** 21 horas

**Horario:** de 10:00h. a 18:30h.

**Lugar de celebración:** Sede de la CEOE - C/Diego de León 50 - Madrid



Este curso aplica una fórmula de aprendizaje que se enfoca en “saber hacer” y en “cómo y cuándo actuar” para conseguir resolver los problemas a los que los asistentes se enfrentan en su día a día.

Para ello, hemos establecido las siguientes palancas:

- **Rigor metodológico:**

Partimos de modelos de negociación de probada eficacia (Modelo de Negociación de Harvard y Modelo UFV).

- **Análisis de casos reales:**

Todo marco teórico debe ser refrendado en la práctica por lo que analizamos casos de negociación nacionales e internacionales que permiten comprender la validez y puesta en práctica de las metodologías.

- **Casos Prácticos:**

Simulaciones que sitúan a los asistentes en diversos escenarios para la práctica de lo aprendido y la reflexión sobre los errores cometidos y éxitos obtenidos.

- **Experiencias vivenciales:**

Estas experiencias, extraídas de conocimientos que, en principio, parecen alejados de la materia estudiada, permiten “anclar” en el recuerdo de los participantes conceptos fundamentales y su aplicación.

## Estructura y Contenidos

### Día 1

#### Gestión de Conflictos

- Cuestionario: ¿Qué tipo de negociador eres?
- ¿Qué es un Conflicto?
- Los Elementos básicos de un Conflicto.
- Estructura de un Conflicto.
- Caso práctico: "LGSD".

### Día 2

#### Gestión del Acuerdo

- Tipología de Intereses
- Caso práctico: ESC
- Las Alternativas y la Razonabilidad
- Caso práctico: ESC

#### Gestión del Acuerdo

- Herramientas. Habilidades de Comunicación
- Caso práctico: LNN
- Posiciones Vs Intereses

#### Gestión del Acuerdo

- Las Opciones y el Compromiso
- Caso práctico: ESC
- Comunicación No Verbal

### Día 3

- Entender qué es realmente la IA.
- Aprender a usar la IA como aliada en una negociación.
- Reconocer riesgos: sesgos, desinformación, etc. (en ti y en el otro)
- Desarrollar una mirada de co-inteligencia: usar la IA para ampliar nuestra capacidad manteniendo siempre nuestro juicio y autonomía.

- **Gestión del Acuerdo:** La negociación interna

## Fase 2: "post - work"



Como complemento a las sesiones presenciales, el programa incorpora una fase de consolidación del aprendizaje a través de la plataforma storytraining.

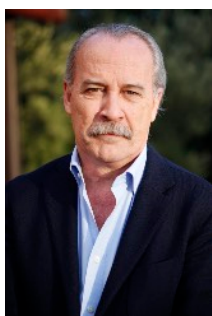
Este entorno digital permite reforzar los conceptos trabajados en aula mediante contenidos audiovisuales de formato disruptivo (series, películas, documentales o píldoras formativas), facilitando la retención y aplicación práctica del conocimiento.

Esta fase refuerza la transferencia de los contenidos al entorno profesional, facilitando su aplicación práctica en la toma de decisiones, la negociación y la gestión de conflictos en el día a día.

El acceso a la plataforma estará disponible durante 6 meses de forma ilimitada, favoreciendo un aprendizaje flexible, continuo y adaptado al ritmo de cada participante.

### Destinatarios

Este programa está dirigido a directivos, mandos intermedios y profesionales que desarrollan su actividad en entornos donde la negociación, la toma de decisiones y la gestión de conflictos forman parte habitual de su responsabilidad. Especialmente orientado a perfiles que lideran equipos, gestionan relaciones con clientes, proveedores o stakeholders, y que necesitan reforzar sus competencias para afrontar conversaciones complejas con mayor seguridad, criterio y eficacia, teniendo en cuenta las nuevas circunstancias tecnológicas.

**Juan Mateo**

Director del programa

Director de la Cátedra ISN de la Universidad Francisco de Vitoria y experto en negociación estratégica, con una destacada trayectoria internacional en consultoría y formación ejecutiva. Ex socio de PwC y EY ha colaborado académicamente con la Universidad de Harvard y cuenta con formación en algunas de las principales escuelas de negocio internacionales.

**Francisco Herrera**

Catedrático de Computación e Inteligencia Artificial de la Universidad de Granada.

+70.000 citas académicas · Índice H: 186 Highly Cited Researcher (Clarivate) desde 2014

Consejo Asesor de IA del Gobierno de España

**Begoña Álvarez**

Ex letrada del Tribunal Supremo y del CGPJ

Ex Consejera de Justicia y Admón. Pública, Junta de Andalucía

Misiones internacionales de derechos humanos (Bosnia-Herzegovina y otras)

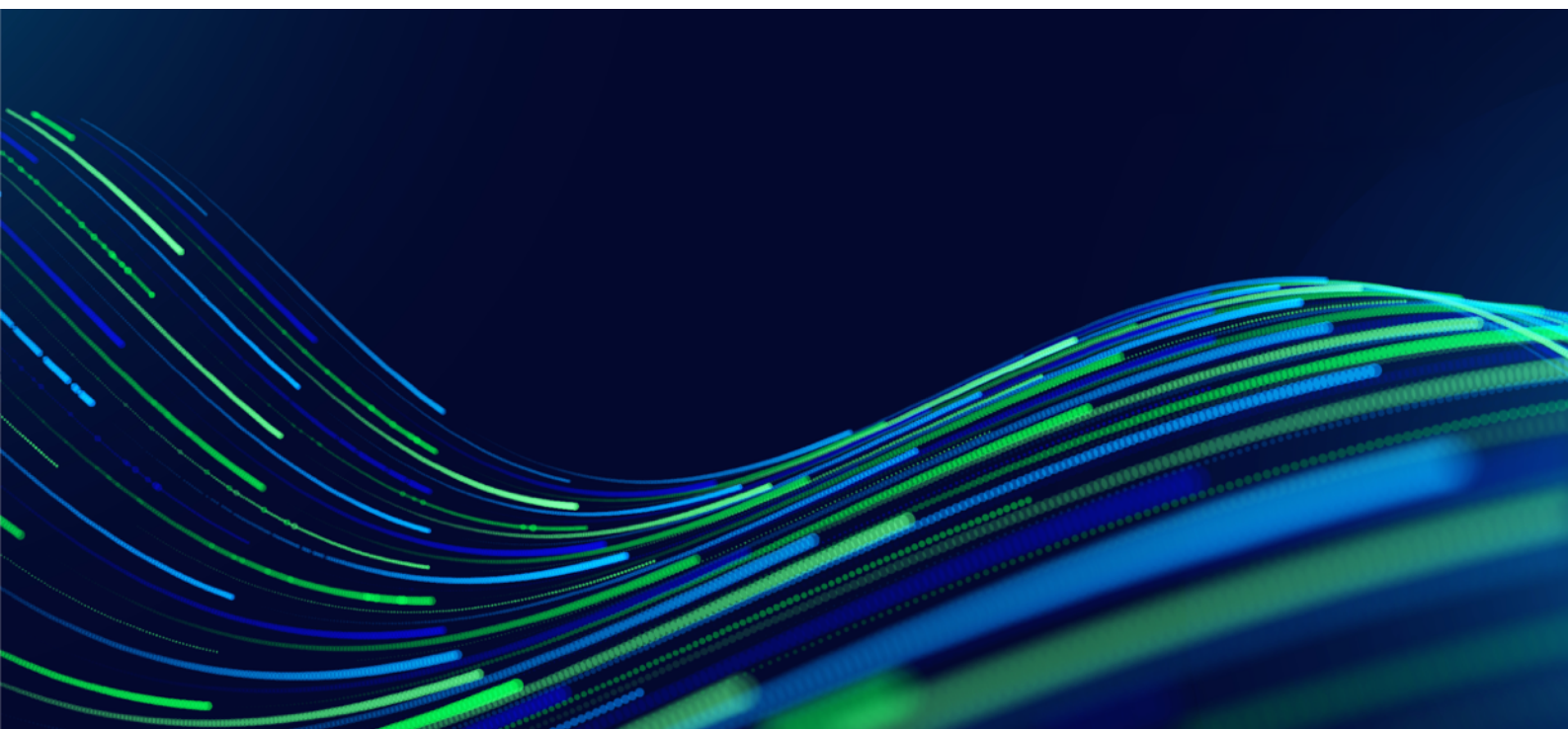
Fundadora de SOIFI4Equality y del proyecto B-Human

**Marta Prieto**

Profesora de la Cátedra ISN de la Universidad Francisco de Vitoria, fundadora y CEO de Editorial Kolima Books y del Centro de Talento Creativo. Ha desarrollado su carrera en entidades como Arthur Andersen, Deutsche Bank y Morgan Grenfell en Londres. Es licenciada en Derecho y Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas, con MBA por la Universidad de San Francisco y formación en educación y tecnología por la Universidad de Harvard.

**Roly Navlet**

Cofundadora de Empower RD Humint, speaker internacional y profesora universitaria. Fue psicóloga del primer equipo femenino del Atlético de Madrid. Doctora en Psicología por la UCM, con MBA por la Universidad Pontificia de Comillas y másteres en RRHH, ansiedad y estrés por la UCM.



La inversión contempla un programa integral que combina formación presencial, la consolidación digital del aprendizaje y certificación final.

Esta propuesta formativa está diseñada para maximizar la transferencia de lo aprendido al puesto de trabajo, reforzar habilidades críticas de negociación y gestión de conflictos, y generar un impacto real en el desempeño profesional de los participantes.

La **Universidad Francisco de Vitoria** y **CEOE Campus** certifican esta formación lo que permite conseguir 1 crédito universitario ECTS.

**Importe Económico: 2.150€**

Se aplicará un descuento del 10% a socios de CEOE

**Contacto**

Para ampliar información sobre el programa, resolver dudas o formalizar tu inscripción, nuestro equipo está a tu disposición.

**Teléfono: +34 91 566 34 00**

**Email: [formacion@ceoecampus.es](mailto:formacion@ceoecampus.es)**

**CEOE**  
**Campus**

