CEOE Campus

UFV

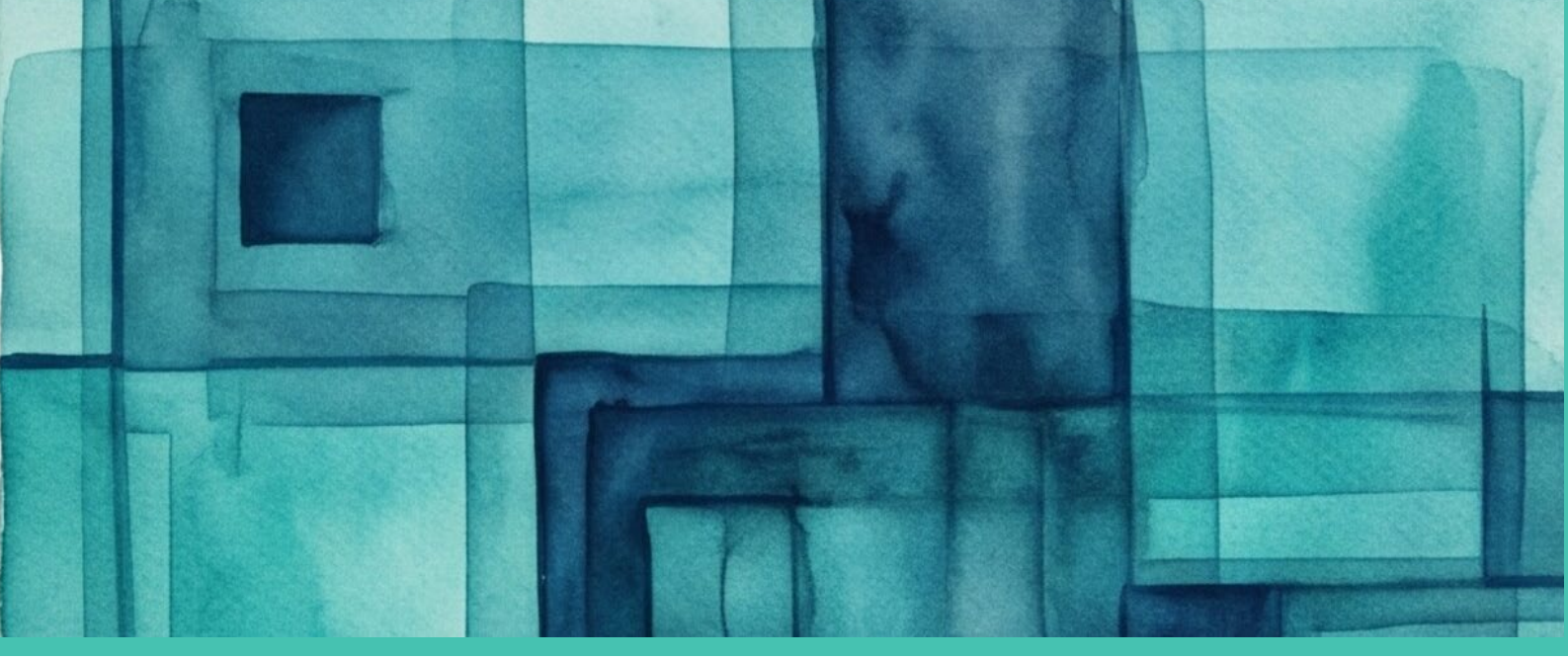
CÁTEDRA DE NEGOCIACIÓN
Y GESTIÓN DE CONFLICTOS



Negociación Avanzada y Gestión de Conflictos.

La Ingeniería del Acuerdo

Executive Program



01 – Contexto

02 – Objetivos

03 – Metodología

04 – Estructura y contenidos

05 – Destinatarios

06 – Equipo académico

07 – Inversión y condiciones



Contexto

En un entorno empresarial cada vez más dinámico y exigente, la capacidad para **gestionar conflictos y alcanzar acuerdos** eficaces se ha convertido en una competencia clave para la sostenibilidad de las organizaciones y la calidad de sus relaciones internas y externas.

La negociación ya no se limita a contextos formales, sino que forma parte del día a día en la toma de decisiones, la gestión de equipos y la interacción con clientes, partners y otros grupos de interés. Saber abordar discrepancias de manera constructiva no solo previene tensiones, sino que genera oportunidades de mejora, innovación y fortalecimiento de vínculos profesionales.

CEOE Campus, junto con la Escuela de Postgrado de la Universidad Francisco de Vitoria, impulsan este programa ejecutivo sobre Negociación y gestión de conflictos, diseñado para dotar a profesionales y directivos de herramientas prácticas y estrategias avanzadas 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 de la negociación eficaz y la gestión constructiva de conflictos en entornos profesionales complejos.

Definir y estructurar

Mensajes claros, persuasivos y orientados a resultados en contextos de negociación y situaciones de tensión.

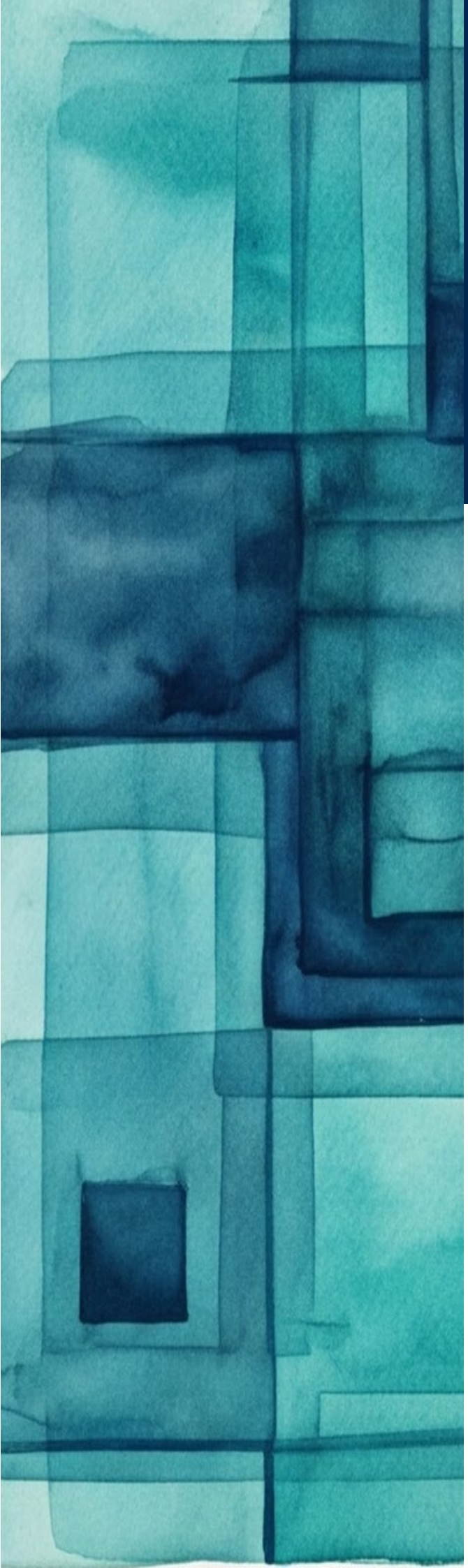
Alcanzar acuerdos

Equilibrados y sostenibles que generen valor y fortalezcan relaciones profesionales sólidas.

Gestionar conflictos

De manera estratégica, transformando las discrepancias en oportunidades de mejora y colaboración.

FORMATO, DURACIÓN Y DINÁMICA
Fechas: 13-19 y 27 de Octubre 2026
📍 Modalidad: Presencial
⏱️ Duración total: 21 horas
🕘 Horario: 10:00 a 18:30
🏢 Ubicaciones: sede de CEOE , C/ Diego de León 50, Madrid.



Metodología

El programa se desarrolla bajo un enfoque de **aprendizaje activo, experiencial y aplicado**, en el que el participante adquiere un rol protagonista en su propio proceso de desarrollo.

La metodología combina la exposición de contenidos con soporte audiovisual de alta eficacia, el debate estructurado a través del método socrático y la resolución de casos prácticos basados en situaciones reales de negociación y gestión de conflictos.

El aprendizaje se refuerza mediante **simulaciones guiadas y dinámicas de entrenamiento** en tiempo real, que permiten trasladar la teoría a la práctica de forma inmediata. Cada ejercicio incorpora un proceso de análisis y reflexión compartida (debriefing) orientado a consolidar los aprendizajes clave.

El programa se completa con una fase de **post-work digital** a través de la plataforma storytraining, que garantiza la continuidad del aprendizaje y la retención de los contenidos a lo largo del tiempo.



Estructura y Contenidos

El programa se estructura en dos fases complementarias que garantizan un aprendizaje progresivo, personalizado y orientado a la acción.

Programa Formativo 2 Fases:

Fase 1: Clases presenciales

Se compone de 3 jornadas presenciales:

1

GESTIÓN DE CONFLICTOS

-Cuestionario: ¿Qué tipo de negociador eres?
-¿Qué es un conflicto?
-Los elementos básicos de un conflicto.
-Caso práctico: "LGSD"

GESTIÓN DEL ACUERDO

-Herramientas. Habilidades de comunicación
-Caso práctico: LNN
-Posiciones vs intereses

2

GESTIÓN DEL ACUERDO

-Tipología de Intereses
-Caso práctico: ESC
-Las alternativas y la razonabilidad.
-Caso práctico: ESC

GESTIÓN DEL ACUERDO

-Las opciones y el compromiso.
-Caso práctico: ESC
-Comunicación No verbal.

3

GESTIÓN DEL ACUERDO

-Resolución caso ESC
-Lecciones de Händel y Mozart.
-Negociar bajo presión.
-Las claves de un buen negociador.

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.



Equipo Académico

El equipo académico de este programa está formado por profesionales de referencia y expertos en negociación y gestión de conflictos, que aportarán una visión práctica, estratégica y orientada a la aplicación real en entornos profesionales de alta exigencia.



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.



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.



Juan Jiménez - La Iglesia

Socio en Pérez-Llorca y ex socio de EY, ha ocupado cargos de responsabilidad en firmas internacionales como DLA Piper (Country Manager) y Jones Day (Of Counsel). Es licenciado en Derecho, Ciencias Económicas y Empresariales y Ciencias Políticas, con MBA por el IESE y formación de posgrado en derecho corporativo en instituciones como el Instituto Superior de Derecho y Economía y la Université Libre de Bruxelles.



Equipo Académico



Fernando de Marcos
Consultor para organismos multilaterales como el Asian Development Bank, CEO de KNACK BA – Instituto de Emprendimiento Avanzado y fundador de Dynamic Technologies for Bridges. Senior Advisor en storytraining, es ingeniero de Caminos y cuenta con una sólida formación ejecutiva con Executive MBA por el IE y PADE por el IESE, además de estudios en ingeniería ferroviaria, transporte terrestre y comunicación en instituciones como la UNED, IE Business School y Berkeley City College.



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.

Inversión y condiciones

La inversión contempla un programa integral que combina formación presencial, consolidación digital del aprendizaje, acceso a contenidos durante 6 meses y certificación final.

Esta propuesta está diseñada para maximizar la transferencia 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.

CONDICIONES ESPECIALES:

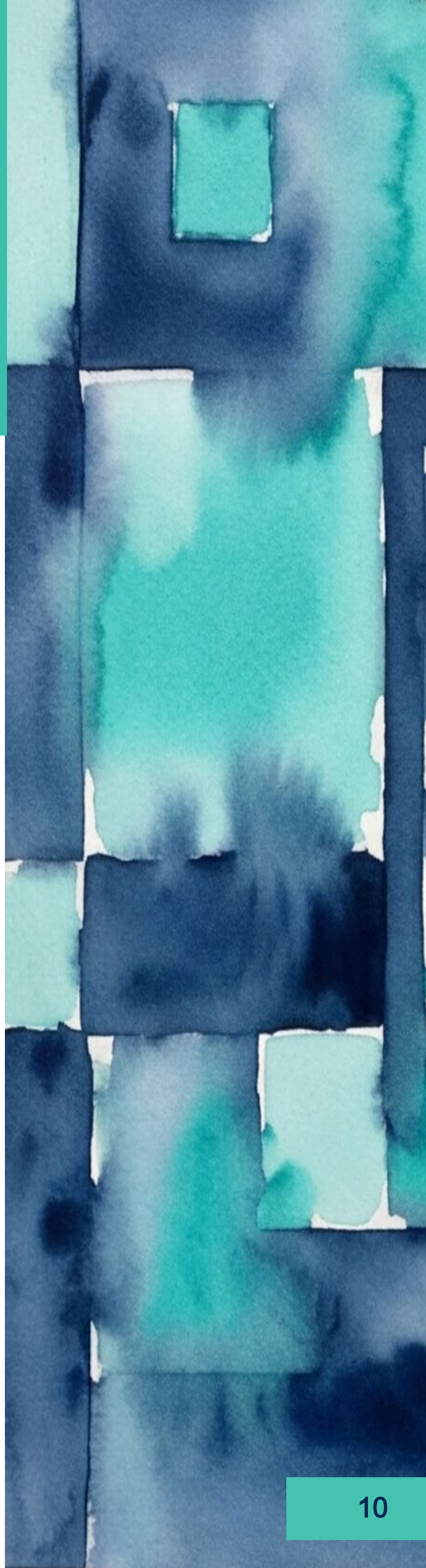
- **La Universidad Francisco de Vitoria y CEOE Campus** certificarían esta formación la cual permitiría conseguir 1 crédito universitario ECTS.
- IMPORTE ECONÓMICO: 2.150 €
- Se aplicará un 10% de descuento a socios de CEOE

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



CEOE Campus

UFV

CÁTEDRA DE NEGOCIACIÓN
Y GESTIÓN DE CONFLICTOS