

NEGOCIACIÓN Y LIDERAZGO

EXECUTIVE PROGRAM



Tabla de Contenidos:

¿Quiénes somos?	03
Descripción	04
¿Qué conseguirás?	07
Temario	09
¿Por qué nosotros?	12
Profesorado	14
Calendario	17



¿Quiénes somos?

1ª Escuela de Negocios y Dirección Especializada en Ventas y Consultoría Comercial



Sales Business School nació con el objetivo de profesionalizar la función comercial y la **Consultoría de Negocio**. Desde nuestros inicios, contamos con una experiencia de más de 30 años en los sectores de la **Venta Relacional** y la Consultoría de Negocios al más alto nivel.

Fruto de esta experiencia y de la detección de una necesidad en el mercado de los profesionales especializados en las **Ventas**, en **Sales Business School** damos prioridad a una enseñanza y un aprendizaje altamente práctico, participativo y colaborativo.

Las negociaciones
son exitosas cuando
existe confianza.

Es muy difícil negociar
cuando ambas partes
desconfían....

**Fórmate con
el Sistema de
Negociación y Liderazgo
con mayor reputación
del mundo empresarial.**

La metodología actualizada y probada del Programa Liderazgo y Negociación se basa en décadas de investigación y experiencia en el campo de la negociación.

A través de un enfoque práctico y participativo, los alumnos tienen la oportunidad de desarrollar habilidades sólidas y efectivas para enfrentar los desafíos empresariales.

Liderazgo y Negociación

Un enfoque colaborativo que busca separar a las personas del problema y les permite centrarse en los intereses subyacentes.

Se busca generar opciones creativas y buscar soluciones mutuamente beneficiosas, basadas en criterios objetivos.

Este método promueve la comunicación efectiva, la empatía y la búsqueda de acuerdos justos, con el objetivo de construir relaciones duraderas y satisfactorias.

- Fundamentos de la Negociación
- Gestión avanzada de Objeciones
- Metodología de Negociación
- Aplicando el Modelo
- de Negociación
- Simulador Harvard: Negociación
- Liderazgo Relacional
- Gestión de equipos

“Domina la metodología de liderazgo y negociación de éxito demostrado en todo el mundo”.



Liderazgo
y Negociación



Simulador de negociación Harvard

En esta simulación te unirás a un equipo de escaladores para llegar a la cima del **Monte Everest**.

Junto con tus compañeros de equipo, **tomarás decisiones importantes** en cada ronda basándote en información sobre el clima, las condiciones de salud y los suministros. Además, deberás enfrentarte a desafíos ocultos que afectarán tu ascenso.

Una forma
emocionante de mejorar
tus habilidades
en liderazgo y trabajo
en equipo

¿Qué conseguirás con el Programa?



CONVERTIRTE EN UN EXPERTO EN LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN

Adquirir las habilidades prácticas con mayor reputación de liderazgo y negociación que se pueden aplicar directamente en situaciones reales de negocios.



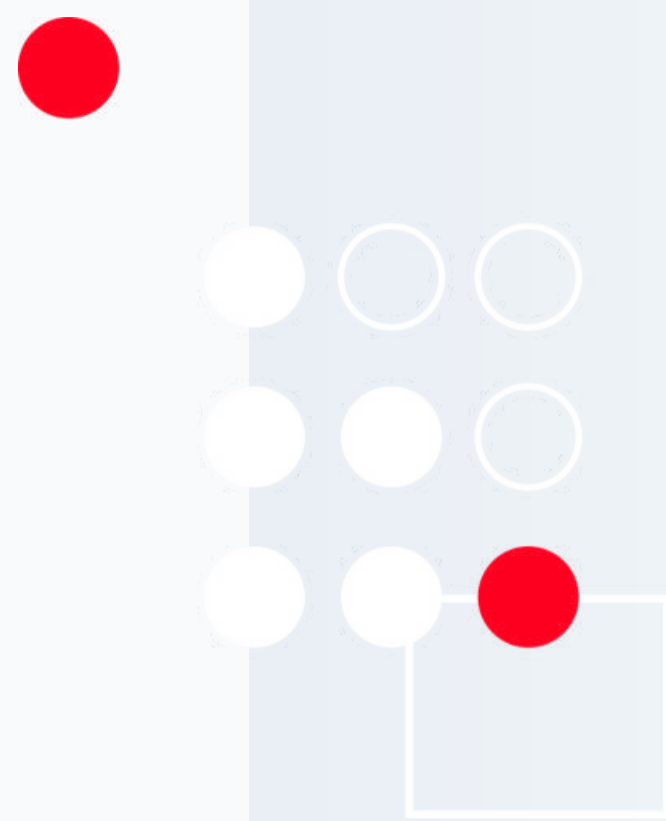
AHORRARTE AÑOS DE PRUEBA Y ERROR

Conseguir identificar y aprovechar la metodología avanzada en los procesos de negociación, para ahorrarte años de prueba y error.



FORMARTE CON EJECUTIVOS DE ÁMBITO GLOBAL

Te formarás con Directivos de Éxito con amplia capacidad formativa y una dilatada experiencia en grandes compañías de diferentes sectores y países.



“El **Ex**ecutive Program que te capacita con la Metodología y habilidades prácticas de los Líderes y Negociadores Expertos.”

. ENFOQUE PRÁCTICO

“Con un contenido
que te aportará
los conocimientos
de liderazgo y
negociación
avanzada”.



Supera cualquier objeción por parte de tus clientes



Implementa políticas de negociación exitosas para acelerar el cierre



Aplicación Práctica mediante casos reales y Simulador Harvard (HBP)

Obtén una visión analítica y estratégica del entorno empresarial, desarrolla las competencias directivas para implementar interacciones de negocio exitosas, uniéndote a la élite de los Ejecutivos de Negocio.

Fundamentos de la Negociación

Analiza la importancia de la negociación en el entorno de negocios y adquiere las habilidades de negociación más innovadoras.

- Introducción al Programa ¿Por qué negociamos?
- Tipos de Negociación
- Integración de la Negociación en el entorno profesional
- Gestión avanzada de Objeciones

El Método de Negociación

Entiende los fundamentos del método de negociación con mejor reputación del mundo empresarial.

- Metodología de Negociación
- Fases y Principios del Método de Negociación
- Estrategias para gestionar una negociación
- Estilos de Negociación
- Negociaciones Complejas
- 6 Principios para conseguir el Sí
- Aplicación del Método
- Medir el Éxito
- Introducción al Caso Práctico con Simulador

Aplicando el Método

Pon en práctica los conocimientos aprendidos en el mundo real mediante el Simulador Harvard.

- Aplicación del Caso Práctico
- Simulador Harvard – Negociación y Liderazgo
- Trabajo en Equipo del Caso
- Conclusiones y Aprendizaje

Relaciones de Confianza

Aprende a liderar las relaciones con tus clientes en entornos dinámicos, identificando y aprendiendo a trabajar con los Social Styles de tus interlocutores.

- Modelos de Confianza.
- Fórmula de la Confianza
- Analizar el Perfil de los Interlocutores
- Construyendo Relaciones de Confianza con el Cliente
- Gestión de Relaciones

Ejercicios y Casos Prácticos

Liderazgo Relacional y Gestión de Equipos

Adquiere las habilidades de liderazgo necesarias para gestionar tus equipos de alto rendimiento y alcanzar los objetivos de negocio en el nuevo entorno V.U.C.A.

- Habilidades para liderazgo en entornos VUCA y su evolución BANI
- Liderazgo relacional 360°
- Modelo TRACOM de Estilos Sociales
- Gestión de equipos de alto rendimiento
- Gestión del Cambio

Ejercicios y Casos Prácticos

CERTIFICACIÓN

Certificación Liderazgo y Negociación

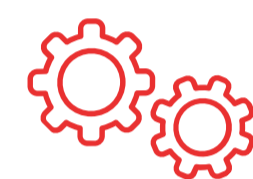
La Actitud nos diferencia. El Método nos hace Únicos.

*¿Por qué
Sales Business School?*



EXPERIENCIA REAL Y RECONOCIMIENTO DEL MERCADO

Hemos trabajado de forma exitosa con empresas de diversos sectores en una variedad de países. Las grandes empresas españolas integran nuestros Programas en su formación a los equipos internos.



PRÁCTICO Y ACTUALIZADO

Nuestros Programas de formación contienen las técnicas, estrategias y la Metodología actualizada de Ventas y se complementan con contenidos y casos prácticos reales.



VIDEOCONFERENCIA EN DIRECTO DINÁMICO

Ofrecemos sesiones dinámicas y en directo en formato de videoconferencia para que puedas obtener un feedback individual y personalizado.



FORMACIÓN CERTIFICADA

Una Certificación demandada por las más importantes compañías del mercado que se basa en la evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y valoración cualitativa individualizada.



Sin una Metodología, el liderazgo y la negociación no tienen recorrido.

METODOLOGÍA ACTUALIZADA Y PROBADA

El contenido formativo de este Executive Program se basa en la metodología actualizada y especializada en Liderazgo y Negociación mayor reputación del mundo empresarial.

La Metodología provee a nuestros alumnos de una estructura de etapas clave durante todo el proceso de negociación y permite predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.

¿Por qué
Sales Business School?

Profesorado de prestigio

Integrado por algunos
de los más experimentados
Ejecutivos de Negocio
de España y el mundo.

Te certificarás de la mano de los profesores
de Sales Business School, un grupo diverso de
Ejecutivos de ámbito global con una amplia
capacidad formativa y una dilatada
experiencia en grandes compañías de
diferentes sectores y países.



Víctor Costa

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD), ha trabajado durante 14 años en MICROSOFT y es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING y SALES BUSINESS SCHOOL



Jorge López

Doctor (Ph.D.) en Economía (2016) y es Máster en Control y Planificación Estratégica en la Dirección General por la UCJC (2012), Técnico en Comercio Exterior por CESMA Business School (2010), Programa de Dirección General por el Instituto Empresa (2001), Programa de Marketing por IESA (1986) e Ingeniero Electricista por la Universidad Metropolitana (1985).

Orador profesional. Es especialista en “negociación” y “gestión de conflictos” de gran complejidad. Investigador de la aplicación de Sistemas Complejos, Lógica Difusa y Redes Neuronales al estudio de la Economía, Negociaciones, Conflictos y Crisis.



Juan Ignacio Pérez

Ingeniero Superior en Organización Industrial por la UPM, MBA por el IESE. Doctorando en Neuroventas.

Actualmente es Consultor estratégico de empresas de primer nivel y Consultor de Formación en estrategia, ventas y Marketing en la Cámara de Comercio de Madrid y en la Universidad Europea.



*¿Por qué
Sales Business School?*

Alianza Estratégica con Harvard



CONTENIDOS Y CASOS PRÁCTICOS DE HARVARD BUSINESS PUBLISHING

Nuestra alianza estratégica con Harvard Business Publishing nos permite ofrecer a nuestros alumnos una selección de contenidos de referencia -obtenidos de su base de datos compuesta por más de 50.000 artículos, documentos y casos prácticos de referencia-, que invitan a la reflexión y al análisis, para poder hacer frente a los nuevos retos y desafíos que presenta el mercado actual.

Los módulos y sesiones de los Programas de formación se complementan con contenidos y casos prácticos extraídos directamente de esta prestigiosa Escuela.



Establecer confianza es la mejor técnica de Venta.



Daniel Subirachs

Interesante ejercicio y buenas reflexiones finales sobre liderazgo y gestión de conflictos.

DUNGS
Combustion Control



Marta Herrera

Muy interesante y muy bien dinamizado.

eugin



Juan C Estorach

Información súper bien estructurada y con gran aplicación en nuestra realidad profesional.

STRATEGY & BUSINESS ADVISORS



Ángel Verdeja

El simulador nos enseña "cómo converger con diferentes puntos de vista".

Dicipa



Igor Vázquez

Interesante la experiencia del simulador de subir al EVEREST.

EPC



Débora Olivares

El liderazgo es el motor del cambio y la confianza es primordial para las relaciones de ventas a la larga.



+90K

Profesionales formados en Ventas

9,7

Índice de Satisfacción

11

Países donde hemos trabajado

+30

Años formando profesionales de Ventas

	FECHA	HORA	PROFESOR	MÓDULO
S1	Miércoles, 24 de junio de 2026	18:30 21:30	Fundamentos de la Negociación	Fundamentos de la Negociación
S2	Jueves, 25 de junio de 2026	18:30 21:30	El Método Harvard de Negociación	El Método Harvard de Negociación
S3	Martes, 30 de junio de 2026	18:30 21:30	Aplicando el Método - Simulador	Aplicando el Método - Simulador
S4	Jueves, 2 de julio de 2026	18:30 21:30	Venta por Confianza	Venta por Confianza
S5	Martes, 7 de julio de 2026	18:30 21:30	Liderazgo Relacional	Liderazgo Relacional
S6	Jueves, 9 de julio de 2026	18:30 21:30	Gestión de Equipos	Gestión de Equipos
S7	Martes, 14 de julio de 2026	18:30 21:30	Test Certificación	Test Certificación

- Requisito indispensable: superar el 75% de asistencia para certificarte. *Si no puedes asistir a alguna sesión, avísanos con antelación y la dejaremos grabada.* - Las sesiones pueden estar sujetas a cambios de fecha, ya que los profesores son profesionales en activo.

MODALIDAD

Videoconferencia
en directo

CONTENIDOS

93 horas totales
de formación

CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza
24/06/26 - 14/07/26

DURACIÓN

7 sesiones
3 semanas

HORARIO

Martes y jueves
18:30 a 21:30

PRECIO

2.500 €

** Financiación para particulares – Sequra
* Bonificable para empresas – en España
a través Fundae*

[SOLICITAR INSCRIPCIÓN](#)

Bonificable para **Empresas** | Financiación para **Particulares**

sequra


fundae.es



Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid

Teléfono : 917 874 746

www.salesbusinessschool.es

facebook.com/salesbusinessschool/

instagram.com/salesbusinessschool/

linkedin.com/school/salesbusinessschool/

open.spotify.com/show/2SuA0C1B99TRG0gclwj0x0

youtube.com/channel/UCvrYxAzYjdaK1YiJps6Znmg



***— Liderazgo
y Negociación***