

# 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 6F. Calle Diego de León, 50 – 28006 Madrid

**Modalidad:** presencial bimodal (aula física y aula virtual)

## Programa

### Día 1. 15 de abril de 2026

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

### Día 2. 22 de abril de 2026

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

### Día 3. 29 de abril de 2026

Imparte: Julio Somoano Rodríguez

---

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

---

### Día 4. 6 de mayo de 2026

Imparte: Gabriel Reyes Leguen

---

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

---