

HABILIDADES AVANZADAS DE COMUNICACIÓN Y DE NEGOCIACIÓN

cómo transmitir mensajes en los medios de comunicación - cómo gestionar situaciones de crisis - cómo negociar en el ámbito público - cómo negociar y comunicar con éxito

Fecha: 18 y 25 de mayo, 1 y 8 de junio de 2026, de 15:00 a 19:00 horas

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

Modalidad: presencial (aula física y aula virtual)

Programa

Día 1. 18 de mayo de 2026. Sala PBA 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	Cómo comunicar en los medios de comunicación <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuáles son las dinámicas de un medio de comunicación ▪ Cómo debes relacionarte con los periodistas ▪ Cómo construir tu mensaje para los medios
17:15 h	Pausa
17:45 h	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cómo actuar en una entrevista ▪ Cómo aplicar en tu día a día las claves de la comunicación ▪ Simulacro de un elevator pitch
19:00 h	Fin de la sesión

Día 2. 25 de mayo de 2026. Sala PBA y aula virtual

Imparte: Julio Somoano Rodríguez

14:45 h	Recepción de participantes
15:00 h	Cómo gestionar la comunicación en una crisis <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cómo anticiparse a una crisis ▪ Cómo gestionar una crisis
16:45 h	Pausa
17:15 h	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qué hemos aprendido de las grandes crisis ▪ Cómo transmitir tu mensaje en una rueda de prensa ▪ Simulacro de una comparecencia de crisis
19:00 h	Fin de la sesión

Día 3. 1 de junio de 2026. Sala 6F 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	Cómo impacta lo público en una negociación <ul style="list-style-type: none"> ▪ Framing y reframing. Marco y relato ▪ Cómo afectan los medios de comunicación y la opinión pública a una negociación en curso
16:45 h	Pausa
17:15 h	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incidencia pública y lobby ▪ Simulacro de negociación con la administración pública
19:00 h	Fin de la sesión

Día 4. 8 de junio de 2026. Sala 6F y aula virtual

Imparte: Gabriel Reyes Leguen

14:45 h	Recepción de participantes
15:00 h	Cómo liderar una negociación internacional y gestionar conflictos <ul style="list-style-type: none"> ▪ Poder en la negociación ▪ Arquitectura del proceso ▪ Incertidumbre y señalización
16:45 h	Pausa
17:15 h	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Negociación asimétrica ▪ Negociación intercultural ▪ Simulacro de negociación compleja
19:00 h	Fin de la actividad