

## CURSO – Business Development: Negociación comercial

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI  
ADESPLAEDOS

SUBVENCIÓN  
70%

<b>Lugar:</b>	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Fechas:</b>	<b>26/3/2026</b>
<b>Horario:</b>	De 8.30 a 14.30. ( 6 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	160 €
<b>Importe desempleados:</b>	48 €
<b>Plazo de inscripción:</b> <b>(Hasta las 15 h.)</b>	23/3/2026

### Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa, es necesario negociar permanentemente con el cliente y se ha diseñado un curso que desarrolla los puntos clave para negociar con éxito un proyecto comercial con nuestro cliente, aplicando los principios desarrollados en el Proyecto Harvard de Negociación Estratégica.

Negociemos con nuestros clientes de forma cooperativa, evitando utilizar estrategias que acostumbran a dejar al cliente, insatisfecho, agotado, o alienado, y con frecuencia, las tres cosas.

### Objetivos

- Desarrollar un proceso de negociación estratégica con nuestro cliente, aplicando la estrategia adecuada en la negociación comercial.
- Diseñar el MAPAN/BATNA.
- Negociar de forma cooperativa con el cliente, evitando dejarles insatisfecho, agotado, o alienado, y con frecuencia, las tres cosas.
- Aplicar los principios del método Harvard de negociación estratégica, en el proceso de negociación.
- Negociar adecuadamente con personas de diferentes áreas de conocimiento, fomentando la participación activa de todos los departamentos de la empresa, dentro de su área de influencia, en la negociación comercial con el cliente.

### Dirigido a

En la negociación con el cliente, además del papel del Dpto. Comercial, es cada vez más frecuente e importante la participación, en algún momento determinado, de los miembros de los diferentes departamentos de la empresa. (Todos en la empresa tenemos que ser “comerciales”). Por ello, el curso está dirigido a:

- Profesionales del área Comercial - Ventas.
- Back office comercial.
- Técnicos comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Profesionales de cualquier área funcional, que en el marco de su relación con el cliente, pueden colaborar en el desarrollo de los negocios de la empresa.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa.

## Metodología

El curso se desarrolla en un formato de taller de trabajo, eminentemente práctico y experiencial, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave, a la negociación comercial concreta de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los asistentes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a la negociación de sus proyectos comerciales, en función de la tipología de la empresa.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

## Profesorado

**D. Jesús Irigoyen Pérez.** Formador en habilidades comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional.

Consultor y formador in-company. Diplomado en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive Dispone de una consolidada experiencia en el desarrollo de negocios, a nivel nacional e internacional, como Regional Manager Business Development (Schnellecke) y Director Comercial España y Portugal (Giraud Ibérica, actualmente Geodis).

## Programa

- El proceso de negociación estratégica.
  - Planificación
  - MAPAN – BATNA
  - Desarrollo.
  - Consolidación y acuerdo final
- Los 2 vectores de la negociación estratégica.
- Estrategias de negociación.
- Los 4 principios del método Harvard de negociación y su aplicación.
- Los principales errores en la negociación.

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 23 de marzo, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción.

Teléfono de información 976 355 000

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 48 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 160 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.  
Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I  
Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.  
© 2012-2026 **Fundación Caja Inmaculada**