

Curso

Cómo utilizar ChatGPT para preparar conversaciones difíciles, influir y conseguir mejores acuerdos

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza - 976 355 000
Fechas:	1/10/2026
Horario:	De 9.30 a 14 y de 15.30 a 19 h (8 horas lectivas)
Importe:	230 €
Importe desempleados:	69 €
Plazo de inscripción:	28/9/2026 (Hasta las 15 h)

Presentación

Las negociaciones ya no se ganan únicamente por experiencia, intuición o capacidad de improvisación. Los mejores negociadores llegan preparados, anticipan objeciones, conocen los intereses de la otra parte y entrenan previamente las conversaciones más difíciles.

La Inteligencia Artificial permite hoy hacer algo que hasta hace poco era imposible: disponer de un entrenador personal de negociación disponible las 24 horas del día.

En este curso descubrirás cómo utilizar ChatGPT para preparar reuniones comerciales, analizar situaciones complejas, entrenar conversaciones difíciles, gestionar conflictos, defender márgenes y encontrar soluciones que generen valor para ambas partes.

Aprenderás a identificar tu estilo personal de negociación, reconocer las tácticas más habituales utilizadas por clientes y compradores profesionales, y utilizar la IA para generar alternativas, ensayar respuestas y recibir feedback inmediato.

Al finalizar el curso serás capaz de:

- Preparar negociaciones importantes con ayuda de IA.
- Anticipar objeciones y preguntas difíciles.
- Defender precios y márgenes con mayor seguridad.
- Gestionar clientes complejos y situaciones de conflicto.
- Adaptar tu estilo de negociación a cada contexto.
- Utilizar ChatGPT como simulador y entrenador personal.
- Crear tus propios asistentes de IA especializados en negociación.

¿Qué ocurre si no vienes?

- Seguirás enfrentándote a negociaciones importantes sin preparación estructurada.
- Continuarás reaccionando a las objeciones en lugar de anticiparlas.
- Perderás oportunidades para defender tus márgenes y condiciones.
- Otros profesionales utilizarán IA para entrenar y preparar negociaciones mientras tú seguirás dependiendo únicamente de la improvisación.
- Mantendrás los mismos patrones de negociación de siempre, incluso cuando no estén funcionando.

Objetivos:

Al finalizar el curso serás capaz de:

- Identificar tu estilo natural de negociación y adaptarlo a cada situación.
- Utilizar ChatGPT para preparar negociaciones importantes en minutos.
- Entrenar conversaciones difíciles antes de reunirte con clientes (internos o externos) o proveedores.
- Responder con seguridad a las objeciones más habituales.
- Gestionar clientes agresivos, manipuladores o centrados exclusivamente en el precio o en una variable débil.
- Diseñar estrategias de negociación utilizando los cinco estilos de resolución de situaciones.
- Crear tu propio GPT negociador para seguir entrenando después del curso.
- Mejorar tu capacidad de influencia, persuasión y cierre de acuerdos.

Metodología:

Cada alumno tendrá que traer su ordenador o Tablet o móvil, es imprescindible tener cuenta de pago en ChatGPT.

Profesorado:

D. Joaquín Sánchez del Pozo. Licenciado en Psicología. Diplomado en Organización y Recursos Humanos. Socio Director de Evoluziona, Aprendizaje y Consultoría.

Programa:

Presentación: ¿Tienes una negociación importante próximamente? Entrénala antes con IA.

- La negociación en la era de la IA.
- Cómo los mejores negociadores utilizan la preparación.
- Caso práctico de apertura.

Módulo 1. Diagnóstico de mi estilo negociador

- Introducción al modelo de negociación.
- Los cinco estilos de negociación.
- Fortalezas y riesgos de cada estilo.
- Autodiagnóstico individual mediante un cuestionario

Práctica IA. ChatGPT analiza tu perfil negociador y te ayuda a identificar riesgos y puntos ciegos.

Módulo 2. Los cinco estilos aplicados a la negociación comercial y lo que la IA nos puede aportar

Para cada estilo obtendrás **un guión** que resolverá cada una de las situaciones claves que te puedes encontrar en el día a día:

- Situaciones donde funciona.
- Situaciones donde fracasa.
- Frases útiles.
- Errores habituales.

Trabajo en grupos. Identificación de situaciones reales.

Práctica IA. Diseño de guiones personalizados para ti.

Módulo 3. Preparar una negociación con IA

Método PREP:

- Perfil del interlocutor.
- Resultado deseado.

- Escenarios posibles.
- Plan de contingencia.

Caso práctico. Preparación completa de una negociación compleja.

Módulo 4. Laboratorio de objeciones

Simulador avanzado de negociación, entrenamiento intensivo.

Situaciones:

- "Tu competencia es más barata."
- "No tengo presupuesto."
- "Lo tengo que pensar."
- "Llevamos años haciéndolo así."
- "Mándame una propuesta."
- etc

Práctica IA

- Generación de respuestas y alternativas.
- La IA proporciona feedback y recomendaciones.

Cierre

- Creación del GPT negociador personal.
- Plan de aplicación inmediata.
- Compromisos de acción para los próximos 30 días.

Organización:

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 28 de septiembre, 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

Bonificables 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: 69 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 230 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**