

Taller de especialización

1<sup>a</sup> Edición

25 de agosto a 3 de septiembre de 2026

# Negociación Efectiva

Afi Global Education 

**ABM** ASOCIACIÓN DE  
BANCOS DE  
MÉXICO

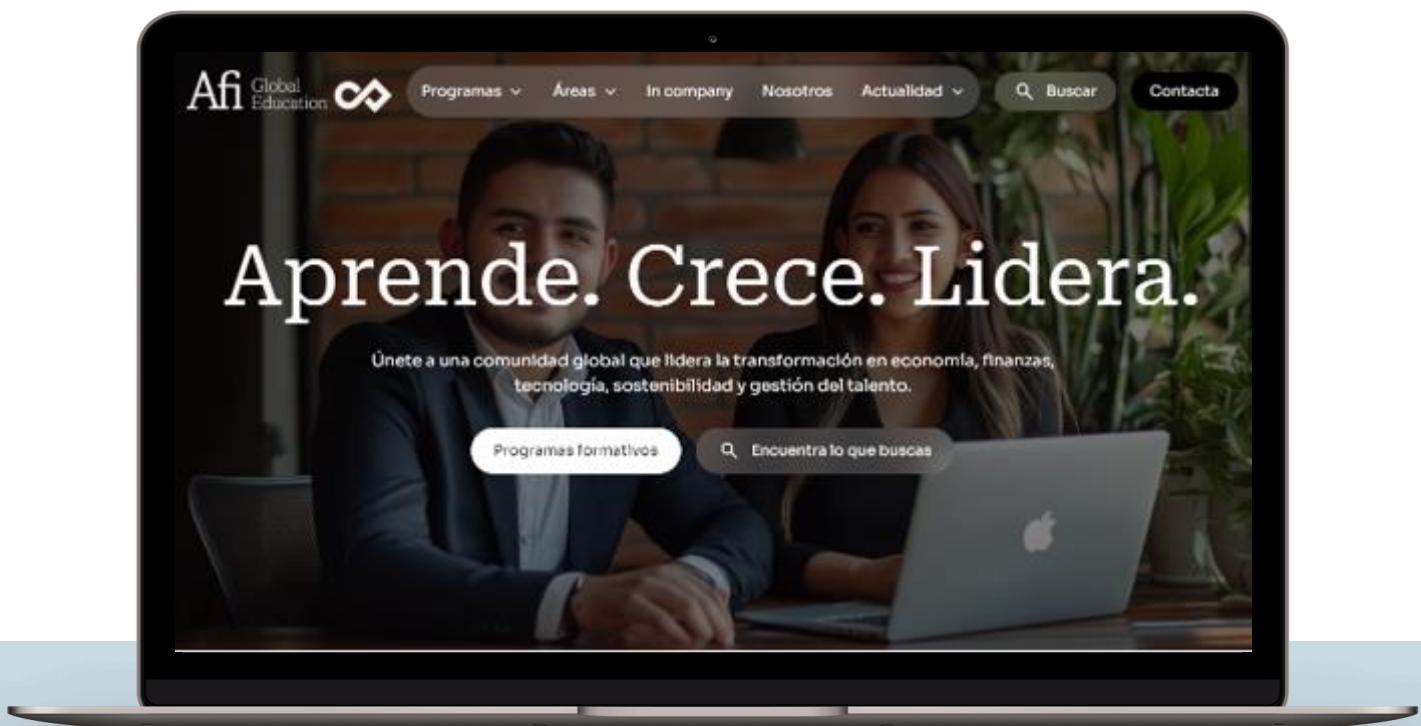
# Quiénes somos

Con más de **35 años** de experiencia, **Afi** es una compañía española líder en asesoramiento, consultoría y formación en áreas de banca, economía, finanzas y tecnología.

Como complemento a su labor, desde hace más de 30 años, inicia labores **Afi Global Education** consolidándose como una Institución de referencia en lengua castellana a nivel internacional, en economía, finanzas, tecnología, sostenibilidad y gestión del talento. En el 2017, ingresa al mercado mexicano como parte de su estrategia de internacionalización en América Latina.

## Los 5 pilares fundamentales de Afi Global Education

-  Innovación continua
-  Excelencia académica
-  Selección de talento
-  Metodología avanzada
-  Colaboración con empresas líderes





## Taller de Negociación Efectiva

# Objetivos

- Brindar a los participantes conocimientos, herramientas y experiencias prácticas que les permitan comprender los fundamentos de la negociación, identificar estilos y fases del proceso, y aplicar técnicas efectivas para resolver conflictos y alcanzar acuerdos sostenibles.
- Desarrollar habilidades de comunicación, influencia y construcción de relaciones basadas en la confianza, aplicables tanto en el ámbito profesional como personal.

# Dirigido a:

Profesionales, líderes y público en general que deseen fortalecer sus capacidades de negociación en distintos ámbitos. No se requieren conocimientos previos en negociación.

En particular:

- Ejecutivos y profesionistas de áreas como ventas, compras, atención a clientes, finanzas, consultoría y gestión de proveedores.
- Gerentes, directores y emprendedores que participan regularmente en procesos de toma de decisiones, acuerdos estratégicos o resolución de disputas.
- Personas interesadas en desarrollar habilidades prácticas de comunicación, influencia y resolución de conflictos, aplicables tanto en su vida profesional como personal.
- El taller está diseñado para adaptarse a distintos niveles de experiencia y sectores, ofreciendo herramientas útiles y aplicables en cualquier contexto.

# Metodología

## **Formato presencial con metodología eminentemente práctica**

El taller se realiza en modalidad presencial.

Las exposiciones teóricas se complementarán con la realización de ejercicios, ejemplos y análisis de casos prácticos, con el doble objetivo de permitir a los asistentes la puesta en marcha de los conceptos aprendidos a lo largo del programa y facilitar su participación y el compartir de sus experiencias con los ponentes y el resto de los asistentes.



# Programa

## 01. Fundamentos de la Negociación

- ¿Qué es la negociación y por qué es importante?
- Principios básicos y errores comunes en la negociación.
- Tipos de negociación y ámbitos de aplicación (personal, profesional, empresarial).
- El rol del negociador y los elementos clave de un proceso de negociación.
- Ejercicio práctico de aplicación.

## 02. Autoconocimiento y Estilos de Negociación

- Identificación de estilos personales de negociación.
- Perfil del buen negociador: competencias transversales y actitudes clave.
- Inteligencia emocional, autogestión y confianza en el proceso de negociación.
- Comunicación efectiva: escucha activa, lenguaje verbal y no verbal, feedback.
- Ejercicio práctico de aplicación.

## 03. Estrategias, Técnicas y Manejo de Conflictos

- Etapas de la negociación: preparación, desarrollo y cierre.
- Estrategias de negociación: ataque, defensa y colaboración.
- Técnicas de negociación: Harvard, 3D de Sebenius, aportes de Chris Voss.
- Identificación y gestión de conflictos: fuentes y acuerdos ganar-ganar.
- Ejercicio práctico de aplicación.

## 04. Negociación Avanzada y Aplicaciones Prácticas

- Negociación en contextos empresariales: proveedores, clientes, alianzas estratégicas.
- Negociación intercultural y en entornos globalizados.
- Innovaciones en negociación: inteligencia artificial y negociación digital.
- Transformar desacuerdos en oportunidades colaborativas.
- Ejercicio práctico de aplicación.

# Claustro académico



**Juan Barandiarán**

Consultor en Estrategias Financieras y Operaciones Empresariales.



**Mauricio Devars**

Socio fundador de la Consultora MDE. Ex Director Adjunto a la Dirección General Comercial en Bimbo México y Líder para México de Revenue Growth Management (RGM).

- *Los ponentes podrían variar por causas de fuerza mayor.*

## Constancia

- Al concluir el taller todos los participantes que hayan asistido al menos al 80% de las sesiones y acrediten la evaluación final con calificación mínima de 8, recibirán una constancia de participación.



# Duración, fecha y lugar

Con una duración total de **12 horas en streaming en tiempo real**, las sesiones del taller se realizarán a través del **Aula Virtual**, del **25 de agosto al 3 de septiembre de 2026**, de **15:00h a 18:00h (hora México)**.

AGOSTO						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

SEPTIEMBRE						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	1	2	3	4



## Monto de inversión

El monto de inversión por participante es de:

**\$18,000 más IVA**

- Si es miembro de la Asociación de Bancos de México - ABM consulte la promoción disponible para asociados.

# Formalización de la inscripción y condiciones generales

## Plazas limitadas

- Se formalizará la inscripción enviando un correo a **educacioncontinua@abm.org.mx** y/o **afiglobaleducationmexico@afi.es** con el comprobante de pago antes del inicio del taller.
- El inicio del taller está sujeto a alcanzar el quórum requerido para la correcta ejecución de la metodología.
- Las cancelaciones deberán comunicarse por escrito a la dirección de correo electrónico **educacioncontinua@abm.org.mx** y/o **afiglobaleducationmexico@afi.es** y darán derecho a la devolución del 100% del importe de la inscripción, siempre que se comuniquen al menos 2 semanas antes a la fecha de inicio del taller.
- En determinados supuestos, se podrá acordar la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa, hasta el día anterior al inicio del taller, previa comunicación por escrito a Afi Global Education.

## Contacto:



 afiglobaleducationmexico@afi.es  
 +52 (55) 91 99 77 53  
+52 (56) 41 75 41 74  
 +52 (55) 88 40 97 77



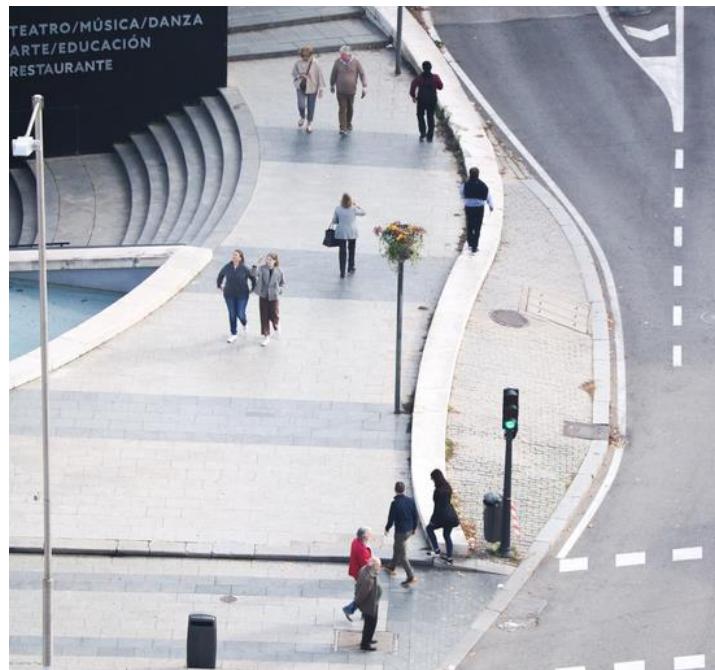
 educacióncontinua@abm.org.mx  
 +52 (55) 57 22 43 92

# Afi Alumni

## Comunidad de profesionales

Después de más de 30 años de actividad, Afi Global Education ha formado una amplia comunidad de profesionales en el ámbito económico, financiero y tecnológico. Afi Alumni es un servicio destinado al antiguo alumno que ofrece los siguientes beneficios:

1. **Formar** parte de una Comunidad de Antiguos Alumnos para facilitar y promover las relaciones profesionales y sociales entre los antiguos alumnos.
2. **Contribuir** al desarrollo profesional de sus miembros mediante actividades de formación y orientación profesional.
3. **Facilitar** contenido e informes sectoriales elaborados por el Grupo Afi y envío periódico de la revista especializada del grupo.
4. **Fomentar** la relación de los antiguos alumnos con Afi Global Education y el grupo Afi, creando una red de conocimiento en temas económico-financieros y tecnológicos.



**Networking**

- Eventos anuales Alumni
- Jornadas Open Alumni
- Jornadas Sectores
- Lead by Experience Journeys

**Desarrollo profesional**

- Formación especializada
- Beneficios para formación y desarrollo
- Bolsa de empleo
- Servicios de carreras profesionales

#### Contacto

Av. Paseo de la Reforma 296 piso 25-127  
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc. C.P. 06600. CDMX.  
México.

📞 (+52) 55 8840 9777

🌐 (+52) 55 9199 7753 - (+52) 56 4175 4174

✉️ afiglobaleducationmexico@afi.es

🌐 afiglobaleducation.mx

#### Síguenos

 [Afi Global Education](#)

 [Afi Global Education](#)

 [afiglobaleducation](#)

 [@AfiGlobalEdu](#)