

Domina les negociacions empresarials en situacions d'alt risc amb tècniques de l'FBI

Descripció

Un seminari pràctic per aprendre i aplicar les tècniques de negociació utilitzades per l'FBI en situacions d'alt risc, adaptades al món empresarial. A través de dinàmiques interactives, simulacions i exercicis en grup, les persones participants desenvoluparan habilitats clau per gestionar converses complexes, identificar oportunitats i aconseguir resultats excepcionals.

Objectius

Els objectius principals d'aquest seminari són:

- Descobrir com aplicar les estratègies de negociació amb ostatges de l'FBI en un context empresarial.
- Practicar tècniques per mantenir el control emocional i construir confiança durant les negociacions.
- Identificar informació crítica i oportunitats ("*Black Swans*") per maximitzar resultats.
- Desenvolupar habilitats a través de simulacions, *role plays* i exercicis de grup.

A qui va dirigit

Aquest curs va dirigit a professionals, personal administratiu, estudiants i qualsevol persona interessada a millorar les seves habilitats negociadores i aprendre tècniques innovadores i pràctiques per excel·lir en negociacions empresarials.

Metodologia

Aquest seminari és eminentment pràctic i participatiu. Combina simulacions basades en situacions empresarials reals, *role plays* per treballar casos en parelles i grups, i exercicis interactius per posar a prova les tècniques apreses. També inclou discussions amb feedback

personalitzat i lliçons inspirades en negociacions amb hostatges per perfeccionar les habilitats negociadores.

La llengua vehicular del programa és el català.

Professorat

David Andrés és soci fundador de Two.Zero i treballa a Deloitte Consulting. Té una doble titulació en Administració d'Empreses i Dret per ESADE. Ha estat conferenciant i docent a institucions com ESADE i EU Business School. Cofundador de Sharge als 15 anys, va guanyar l'Audi Creativity Challenge, desenvolupant el projecte a Silicon Valley.

Pablo Roca és soci fundador de Two.Zero i consultor en estratègia i transformació a KPMG. Ajuda organitzacions a impulsar el seu creixement mitjançant estratègies digitals innovadores. Ha treballat amb empreses de consultoria líders i *startups*, i és un ponent habitual en esdeveniments educatius i d'innovació. Té una doble titulació en Administració d'Empreses i Dret per ESADE.

Programa

El curs està estructurat en cinc blocs principals, combinant teoria, pràctica i la participació activa dels assistents:

1. **Introducció a les estratègies de negociació amb ostatges i aplicació al món empresarial**
 - Presentació de les tècniques utilitzades per l'FBI en situacions de gran complexitat.
 - Adaptació d'aquestes estratègies a contextos empresarials: conflictes, negociacions comercials i lideratge.
 - Conceptes clau: BATNA (Millor Alternativa a un Acord Negociat) i la importància de la preparació prèvia.
2. **Preguntes calibrades: com extreure informació clau en negocis**
 - Tècniques per fer preguntes que desbloquegin informació i obrin opcions.
 - Evitar el conflicte amb un ús eficaç del llenguatge.

- Exercicis pràctic: dinàmiques en parelles per practicar preguntes calibrades en negociacions simulades.

3. Construcció de confiança i gestió emocional en situacions de tensió

- Com desactivar conflictes amb etiquetatge emocional i tècniques d'escolta activa.
- L'ús de frases d'autoacusació per reduir la resistència de l'interlocutor.
- *Role play*: "Joc de les caixes".

4. Identificació de "*Black Swans*"

- Estratègies per identificar i utilitzar factors inesperats o ocults que poden canviar el curs d'una negociació.
- Exemples reals de *Black Swans* en el context empresarial.
- Dinàmica en grups: Simulació d'una negociació amb hostatges.

5. Simulacions intensives i conclusions

- Simulació de negociacions per equips "*La casa de papel*": cada participant assumeix un rol específic (professor/a, policia, hostatges...).
- *Feedback* detallat per part dels instructors per millorar tècniques i identificar punts forts.
- Resum dels aprenentatges i claus per aplicar les tècniques al dia a dia empresarial.

Durada i calendari

El curs té una durada de 3 hores, que es desenvoluparan en una sola sessió a la Universitat d'Andorra d'acord amb el calendari següent:

- Dimecres, 25 de juny de 2025, de 15.00 h a 18.00 h.

Certificació

Les persones que hagin assistit al 80% del seminari obtindran un Certificat d'assistència.

Grups reduïts

El nombre màxim d'estudiants és de 35, fet que permet que puguin gaudir d'una atenció personalitzada. En cas que hi hagi més de 35 preinscripcions el procés de selecció serà per ordre d'inscripció.

Preinscripció i matrícula

Preinscripció: fins al 11 de juny del 2025

Matrícula: fins al 18 de juny del 2025

Preu: 75 euros

[Formulari de preinscripció](#)

Els estudiants de formació reglada, el personal de la Universitat d'Andorra, els *Alumni* i el professorat col·laborador tenen un descompte en la matrícula del 92,5%.

Més informació

Universitat d'Andorra

Plaça de la Germandat, núm. 7

AD600 Sant Julià de Lòria

Tel.: +376 743 000

A/e: seminaris@uda.ad

Web: <http://www.uda.ad>

