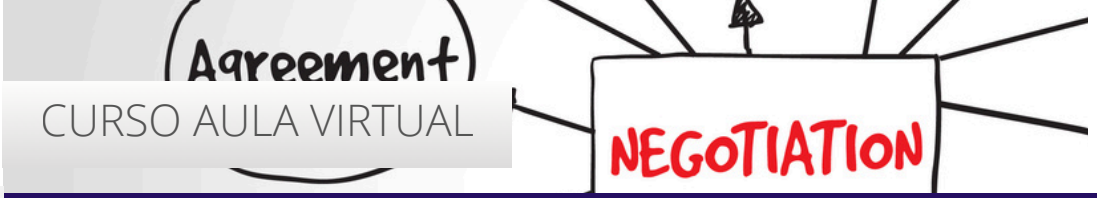
INGENIEROS INDUSTRIALES
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

fintec
FUNDACIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

CURSO AULA VIRTUAL



FORMACIÓN

TECHICAL SKILLS

Habilidades de Negociación para Profesionales Técnicos (6 h)



15 y 17 de diciembre de 2026

La negociación es una habilidad imprescindible que forma parte del trabajo diario de muchos ingenieros, aunque a menudo no se identifique como tal.

Se negocian requisitos, plazos, costes, alcance, recursos, prioridades, responsabilidades, entregables, cambios, alternativas técnicas, condiciones con proveedores y clientes, así como decisiones internas.

Por ello, os presentamos este taller práctico que combina fundamentos de negociación, preparación estructurada, análisis de intereses, gestión de alternativas, uso de criterios objetivos y simulaciones.

El hilo conductor será el Método Harvard, adecuado para perfiles técnicos, ya que permite pasar de discusiones basadas en posiciones a acuerdos apoyados en datos, restricciones, riesgos y criterios profesionales.

RESERVA TU PLAZA

CALENDARIO

Días 15 y 17 de diciembre de 2026

HORARIO

De **16:00 h** a **19:00 h**

LUGAR

Sesiones en modalidad **online directo** a través de nuestro **Campus Virtual del COIIAS**. Las sesiones serán grabadas y podrán visualizarse (hasta dos meses desde la finalización del curso)

PRECIO

- **178 €** Colegiados
- **208 €** Otros colectivos

FUNDAE

Bonificable por la FUNDAE
MODALIDAD: Presencial
(Aula virtual-Online Directo)

CAMPUS VIRTUAL

- Material del curso
- 2 sesiones de 3 horas
- Diploma de Aprovechamiento emitido por FINTEC

OBJETIVOS

- Comprender la negociación como una competencia transversal del perfil técnico.
- Distinguir entre informar, convencer, discutir, reclamar y negociar.
- Identificar errores habituales del perfil técnico al negociar.
- Aplicar los principios del Método Harvard a situaciones profesionales reales.
- Preparar una negociación identificando intereses, posiciones, alternativas, límites, criterios objetivos y opciones.
- Traducir argumentos técnicos a propuestas comprensibles para interlocutores no técnicos.
- Gestionar conversaciones difíciles sin deteriorar la relación profesional.
- Negociar cambios de alcance, recursos, plazos, compromisos de proveedor, prioridades internas y condiciones de ejecución.
- Cerrar acuerdos por escrito de forma clara, verificable y orientada a evitar ambigüedades

PROGRAMA RESUMIDO

- **Módulo 1:** La negociación como competencia profesional del ingeniero
- **Módulo 2:** Fundamentos del Método Harvard
- **Módulo 3:** Preparación de una negociación técnica
- **Módulo 4:** Conversaciones difíciles para perfiles técnicos
- **Módulo 5:** Role playing y feedback
- **Módulo 6:** Casos prácticos

INGENIEROS INDUSTRIALES
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

fintec
FUNDACIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

CURSO AULA VIRTUAL

FORMACIÓN

TECHICAL SKILLS



Habilidades de Negociación para Ingenieros (6 h)



15 y 17 de diciembre de 2026

La negociación es una habilidad imprescindible que forma parte del trabajo diario de muchos ingenieros, aunque a menudo no se identifique como tal.

Se negocian requisitos, plazos, costes, alcance, recursos, prioridades, responsabilidades, entregables, cambios, alternativas técnicas, condiciones con proveedores y clientes, así como decisiones internas.

Por ello, os presentamos este taller práctico que combina fundamentos de negociación, preparación estructurada, análisis de intereses, gestión de alternativas, uso de criterios objetivos y simulaciones.

El hilo conductor será el Método Harvard, adecuado para perfiles técnicos, ya que permite pasar de discusiones basadas en posiciones a acuerdos apoyados en datos, restricciones, riesgos y criterios profesionales.

CALENDARIO

Días 15 y 17 de diciembre de 2026

HORARIO

De **16:00 h** a **19:00 h**

LUGAR

Sesiones en modalidad **online directo** a través de nuestro **Campus Virtual del COIIAS**. Las sesiones serán grabadas y podrán visualizarse (hasta dos meses desde la finalización del curso)

PRECIO

- **178 €** Colegiados
- **208 €** Otros colectivos

FUNDAE

Bonificable por la FUNDAE
MODALIDAD: Presencial
(Aula virtual-Online Directo)

CAMPUS VIRTUAL

- Material del curso
- 2 sesiones de 3 horas
- Diploma de Aprovechamiento emitido por FINTEC

OBJETIVOS

- Comprender la negociación como una competencia transversal del perfil técnico.
- Distinguir entre informar, convencer, discutir, reclamar y negociar.
- Identificar errores habituales del perfil técnico al negociar.
- Aplicar los principios del Método Harvard a situaciones profesionales reales.
- Preparar una negociación identificando intereses, posiciones, alternativas, límites, criterios objetivos y opciones.
- Traducir argumentos técnicos a propuestas comprensibles para interlocutores no técnicos.
- Gestionar conversaciones difíciles sin deteriorar la relación profesional.
- Negociar cambios de alcance, recursos, plazos, compromisos de proveedor, prioridades internas y condiciones de ejecución.
- Cerrar acuerdos por escrito de forma clara, verificable y orientada a evitar ambigüedades

PROGRAMA RESUMIDO

- **Módulo 1:** La negociación como competencia profesional del ingeniero
- **Módulo 2:** Fundamentos del Método Harvard
- **Módulo 3:** Preparación de una negociación técnica
- **Módulo 4:** Conversaciones difíciles para perfiles técnicos
- **Módulo 5:** Role playing y feedback
- **Módulo 6:** Casos prácticos

INGENIEROS INDUSTRIALES
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

fintec
FUNDACIÓN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

CURSO AULA VIRTUAL

FORMACIÓN

TECHICAL SKILLS



Habilidades de Negociación para Ingenieros (6 h)

EQUIPO DOCENTE



JOSÉ MORO

- Ingeniero Industrial
- PMP®
- Scrum Master, Scrum Manager, Lean Manager
- SAFe Practice Consultant.

Senior Project Manager con más de 20 años de experiencia como formador y consultor en gestión de proyectos.
Fundador de GEDPRO, empresa de consultoría global en servicios de consultoría y outsourcing de proyectos de ingeniería

CONTACTA CON NOSOTROS

985 241 410
www coiias.es
formacion.coiias.es

SUSCRÍBETE A NUESTRO BOLETÍN

PROGRAMA DETALLADO

MÓDULO 1: LA NEGOCIACIÓN COMO COMPETENCIA PROFESIONAL DEL INGENIERO

- Por qué los perfiles técnicos negocian constantemente aunque no lo llamen negociación.
- Diferencia entre informar, justificar, discutir, reclamar, vender una solución y negociar.
- Situaciones habituales: cambios de alcance, revisión de plazos, priorización de recursos, negociación con proveedores, defensa de propuestas técnicas, gestión de desviaciones y conflictos entre áreas.
- Errores frecuentes: negociar solo desde la solución técnica, confundir tener razón con conseguir acuerdo, llegar sin alternativa, no preparar intereses de la otra parte, ceder sin contraprestación y no cerrar por escrito.

MÓDULO 2: FUNDAMENTOS DEL MÉTODO HARVARD

- Negociación posicional frente a negociación basada en intereses.
- Separar las personas del problema: firmeza en el contenido y cuidado de la relación.
- Posiciones, intereses y necesidades reales.
- BATNA: mejor alternativa si no hay acuerdo.
- ZOPA: zona de posible acuerdo.
- Generación de opciones antes de decidir.
- Criterios objetivos: datos técnicos, normativa, contrato, presupuesto, planificación, riesgos, niveles de servicio, especificaciones, coste del ciclo de vida y prácticas de mercado.
- Cómo mantener rigor técnico sin escalar el conflicto.

MÓDULO 3: PREPARACIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN TÉCNICA

- Definir qué se va a negociar exactamente.
- Identificar el problema técnico, económico, contractual u organizativo de fondo.
- Preparar datos, evidencias y restricciones.
- Mapear las partes, intereses y posibles objeciones.
- Definir alternativas si no hay acuerdo.
- Identificar margen real de negociación y límites.
- Formular propuestas condicionadas: si se acepta X, entonces podemos asumir Y.
- Preparar opciones de intercambio: plazo, alcance, coste, calidad, recursos, secuencia, entregables, soporte o nivel de servicio.
- Diseñar el cierre: acuerdo, responsable, fecha, impacto, condiciones y próximo paso.

MÓDULO 4: CONVERSACIONES DIFÍCILES PARA PERFILES TÉCNICOS

- Cómo responder cuando se pide más alcance sin cambiar plazo o presupuesto.
- Cómo negociar con áreas no técnicas que no entienden las restricciones.
- Cómo decir "no" sin bloquear la relación.
- Cómo pedir recursos adicionales.
- Cómo gestionar desacuerdos sobre responsabilidades.
- Cómo negociar con proveedores cuando hay incumplimientos.
- Cómo defender una alternativa técnica ante presión por coste o plazo.
- Cómo documentar acuerdos sin burocratizar la relación.

MÓDULO 5: ROLE PLAYING Y FEEDBACK

- Trabajo en grupos con información común y fichas reservadas por rol.
- Simulación de situaciones transversales para ingenieros industriales.
- Observación mediante rúbrica.
- Feedback sobre preparación, intereses, preguntas, opciones, criterios objetivos, firmeza, escucha y cierre.
- Reflexión final sobre aplicación al puesto de trabajo.

MÓDULO 6: CASOS PRÁCTICOS