



Diplomatura en Negociación

.....

¿Por qué perdés poder en conversaciones laborales sin darte cuenta?

Una diplomatura para aprender a negociar sin ceder de más, sin confrontar y sin romper vínculos en el trabajo.



Modalidad VIRTUAL
Clases en vivo



**Comienza el
7 de Mayo de 2026**

¿Para quién es?

- Personas que trabajan en oficinas.
- Mandos medios y líderes formales o informales.
- Profesionales de RRHH.
- Perfiles técnicos que necesitan mejorar su comunicación.
- Comerciales B2B.
- Emprendedores con equipo.



¿Para quién no es?

- Para quien busca solo teoría.
- Para quien no piensa aplicar nada.
- Para quien no interactúa con personas.



Si trabajás con personas, seguramente necesitás negociar todos los días

Aunque no lo llames negociación.

Negociás cuando:

- Tenés reuniones tensas que no avanzan.
- Evitás decir lo que pensás para no generar conflicto.
- Cedés para “no complicarte”.
- Sentís que no te escuchan.
- Aceptás acuerdos que después te pesan.

El problema no es que no sepas negociar.

El problema es que nadie te enseñó cómo hacerlo en contextos reales de trabajo.

Esta diplomatura está pensada para eso.

Para personas que trabajan en oficinas, equipos, organizaciones y empresas, y necesitan negociar todos los días sin ser negociadores profesionales. Acá no se trata de ganar discusiones.

Se trata de:

- Preparar conversaciones importantes.
- Defender intereses sin confrontar.
- Leer a la otra parte.
- Manejar emociones propias y ajenas.
- Construir acuerdos sostenibles.

Antes y después

Antes:

- Improvisás conversaciones difíciles.
- Reaccionás bajo presión.
- Cedés o confrontás.
- Terminás acuerdos que no te convencen.

Después:

- Planificás negociaciones.
- Sabés qué querés y qué no vas a ceder.
- Persuadís con método.
- Cerrás acuerdos sin romper vínculos.

¿Qué vas a aprender?

- Cómo preparar negociaciones antes de sentarte a hablar.
- Cómo decir que no sin generar conflicto.
- Cómo persuadir sin manipular.
- Cómo manejar emociones en conversaciones difíciles.
- Cómo cerrar acuerdos que se sostengan en el tiempo.

Todo esto a través de un programa universitario de 8 semanas, con clases en vivo y aplicación inmediata.

Modalidad

- Online, en vivo.
- Clases semanales.
- Quedan grabadas.
- Pensada para compatibilizar con la agenda laboral.

Dirección

La diplomatura es dirigida por **Ezequiel Fernández**, negociador, mediador y formador con experiencia en organizaciones reales, no en escenarios ideales.

***Empezá a negociar con método.
Dejá de improvisar conversaciones importantes.
Aprendé a negociar sin perder vínculos.***