



**Fecha:** 17 junio - **Hora:** 17:30 horas

**Duración:** 1 hora 30 min

**Lugar de realización:** online

**Herramienta tecnológica:**

<https://meeting.zoho.com/meeting/register?sessionId=1093878680>

**17:30 – 17:35** Bienvenida asistentes, presentación sesión

**17:35 – 18:00** El proceso de negociación y sus técnicas: La negociación una habilidad interpersonal y social.

**18:00 – 18:40** Negociación avanzada en contratos internacionales.

- Caso práctico <https://www.tecnatom.es/>  
El caso Tecnatom ha sido seleccionado como finalista en los European Digital Mindset Awards premios organizados por DES21 (Digital Enterprise Show) en la categoría BEST DIGITAL TRANSFORMATION ENTERPRISE.

**18:40 – 18:50** Debate, Preguntas.

**18:50 – 19:00** Cierre sesión.

**Ponente:**



**Javier Barroso Martín** - director responsable de operaciones de soluciones de apoyo a la operación digital, explotación y gestión de activos en Tecnatom. Cuenta con más de 10 años de experiencia en Dirección de Proyectos, destacando su rol como director de operaciones de Tecnatom en China durante 7 años, en los cuales lideró los procesos de negociación con empresas internacionales estatales y privadas y desarrollo las capacidades de gestión de equipos multiculturales. Participa como ponente en diferentes eventos relacionados con sus principales áreas de expertise: transformación digital, negocio internacional, energía nuclear.