

Técnicas de negociación inmobiliaria



Área: Habilidades directivas
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: 210.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

Personas ocupadas o desempleadas que deseen ampliar o mejorar sus conocimientos para perfeccionar las habilidades en materia de técnicas de negociación inmobiliaria.

OBJETIVOS

Conocer los tipos de negociación que existen. Descubrir los pasos a seguir en una negociación. Estudiar la mediación como forma de negociación en el sector inmobiliario. Conocer los aspectos a tener en cuenta en el inicio de una negociación. Conocer las fases por las que pasa una negociación. Descubrir las diferentes tipologías de clientes a los que nos podemos enfrentar. Estudiar acciones concretas para cada fase. Conocer los diferentes tipos de estrategias negociadoras. Descubrir las claves para la elección de la estrategia adecuada. Estudiar las tácticas negociadoras. Descubrir los condicionantes organizacionales y ambientales para la negociación. Conocer la negociación a dos bandas: la captación, los preparativos y la venta. Aprender a cerrar una venta y conocer los diferentes tipos de cierre que existen.

CONTENIDOS

Unidad Didáctica 1: Tipos de negociación. Introducción y Objetivos Negociación Uno a Uno Introducción Pautas a seguir Negociación Muchos a Muchos Introducción La unión hace la fuerza Guardar un as en la manga Las apariencias engañan Divide y vencerás Negociación Uno a Muchos Introducción Búsqueda del encargado de decidir Algunos ejemplos La mediación como tipo de negociación en el sector inmobiliario Introducción Definición de la mediación Fases de la mediación Funciones y habilidades del mediador Escuelas de mediación Unidad Didáctica 2. La estructura de la negociación. Introducción y Objetivos Aspectos a tener en cuenta en el inicio de una negociación Fases Introducción Fase 1: Preparación de la negociación Determinación de los objetivos Autodiagnóstico Análisis de la parte contraria Fase 2: Desarrollo de la negociación Identificación de las señales Argumentación Tratamiento de las objeciones Fase 3: Acuerdos Concesiones Los bloqueos Lugar Momento La tipología de clientes Promotor Sustentador Analítico Controlador El Grid del negociador Claves de un buen negociador Algunas sugerencias para la negociación Acciones concretas para cada fase Unidad Didáctica 3. Las diferentes estrategias de la negociación. Introducción Objetivos Tipos de estrategias negociadoras Introducción GANAR □ GANAR: Estrategia resolutoria (RELACIÓN DE FUTURO) PERDER- GANAR: Estrategia de rivalidad (REGALAR EL ALMACÉN) GANAR □ PERDER: Estrategia complaciente o flexible (CUADRANTE DEL REBOTE) PERDER-PERDER: Estrategia de inacción (CUADRANTE IMAN) Elección de la estrategia adecuada Tácticas negociadoras Tácticas cooperativas Tácticas competitivas Negociación Competitiva versus Negociación Cooperativa Otras estrategias de negociación Unidad Didáctica 4. El entorno de la negociación. Introducción. Condicionantes organizacionales. Condicionantes ambientales. Negociando a dos bandas

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio**

desde el que lo haga. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida.** Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado.** El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 8 o superior, Mozilla Firefox 52 o superior o Google Chrome 49 o superior. Todos ellos tienen que tener habilitadas las cookies y JavaScript.
- Resolución de pantalla de 1024x768 y 32 bits de color o superior.