

## Técnicas De Intermediación Y Negociación En Inmobiliarias



**Área:** Administración y Oficinas

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 15 h

**Precio:** 105.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

1. Tipos de encargo de intermediación inmobiliaria. 2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria. 3. Acuerdos de captación en exclusiva. 4. El contrato de exclusiva.

### CONTENIDOS

1. Tipos de encargo de intermediación inmobiliaria. 1.1. Notas de encargo escritas (y verbales). 1.2. Encargos como agencia única. 1.3. La captación en exclusiva. simple y colectiva. 1.4. El trabajo sin encargo. 2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria. 2.1. Definición y fines de la negociación. 2.2. Principios, estrategias y tácticas de la negociación. 3. Acuerdos de captación en exclusiva. 3.1. Concepto. 3.2. Valoración de la exclusiva por parte de sus protagonistas. 3.3. Objeciones a la exclusiva. 4. El contrato de exclusiva. 4.1. Elementos, derechos y obligaciones de las partes. 4.2. Cláusulas habituales. 4.3. Redacción de las partes del contrato.

### 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.