

CURSO ONLINE 100% BONIFICADO

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA



Curso bonificado por Fundación Tripartita y Seguridad Social. No supone ningún coste para empresa ni trabajador
Duración: 60 horas | Modalidad: online

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.

Programa:

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

Unidad Didáctica 3.

Las diferentes estrategias de la negociación.

Introducción Objetivos

Tipos de estrategias negociadoras

Introducción

GANAR – GANAR: Estrategia resolutive (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



**CUBIC
FORMACIÓN**

Si quieres información o inscribirte,
pincha aquí y déjanos tus datos
para que nos pongamos en contacto

www.cubicformacion.com