



Técnicas de Negociación Inmobiliaria

Sku: PA24

Horas: 30

Formato: HTML con
Animaciones

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 1: Tipos de Negociación

1. Negociación Uno a Uno
 1. Introducción
 2. Pautas a seguir
2. Negociación Muchos a Muchos
 1. Introducción
 2. La unión hace la fuerza
 3. Guardar un as en la manga
 4. Las apariencias engañan
 5. Divide y vencerás
3. Negociación Uno a Muchos
 1. Introducción
 2. Búsqueda del encargado de decidir
 3. Algunos ejemplos
4. La mediación como tipo de negociación en el sector inmobiliario

1. Introducción
2. Definición de la mediación
3. Fases de la mediación
4. Funciones y habilidades del mediador
5. Escuelas de mediación

UNIDAD 2:La estructura de la negociación

1. Aspectos a tener en cuenta en el inicio de una negociación
2. Fases
 1. Introducción
 2. Fase 1: Preparación de la negociación
 3. Fase 2: Desarrollo de la negociación
 4. Fase 3: Acuerdos
3. Lugar
4. Momento
5. La tipología de clientes
 1. Promotor
 2. Sustentador Analítico
 3. Controlador
6. El Grid del negociador
7. Claves de un buen negociador
8. Algunas sugerencias para la negociación
9. Acciones concretas para cada fase

UNIDA 3:Las diferentes estrategias de la negociación

1. Introducción
2. Objetivos
3. Tipos de estrategias negociadoras
 1. Introducción
 2. GANAR – GANAR: Estrategia resolutiva (RELACIÓN DE FUTURO)
 3. PERDER- GANAR: Estrategia de rivalidad (REGALAR EL ALMACÉN)
 4. GANAR – PERDER: Estrategia complaciente o flexible (CUADRANTE DEL REBOTE)
 5. PERDER-PERDER: Estrategia de inacción (CUADRANTE IMAN)
4. Elección de la estrategia adecuada
5. Tácticas negociadoras
 1. Tácticas cooperativas
 2. Tácticas competitivas
 3. Negociación Competitiva versus Negociación Cooperativa
6. Otras estrategias de negociación

UNIDAD 4:El entorno de la negociación

1. Introducción
2. Condicionantes organizacionales
3. Condicionantes ambientales
4. Negociando a dos bandas