

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO (30 HORAS)

MODALIDAD: ONLINE

CONTACTO: campus@formagesting.com / +34 722 164 372

OBJETIVOS DEL CURSO

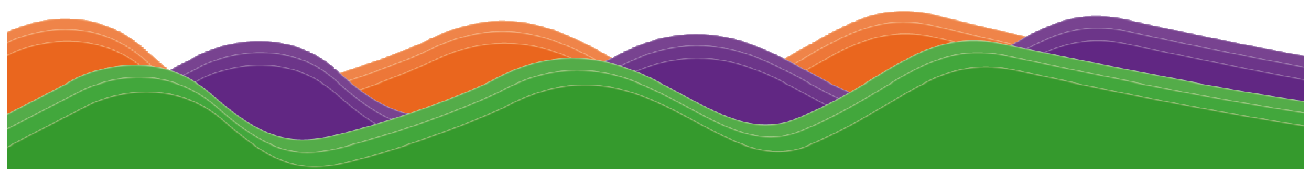
OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 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 1. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

1. Negociación Uno a Uno.
 - 1.1. Introducción.
 - 1.2. Pautas a seguir.
2. Negociación Muchos a Muchos.
 - 2.1. Introducción.
 - 2.2. La unión hace la fuerza.
 - 2.3. Guardar un as en la manga.
 - 2.4. Las apariencias engañan.
 - 2.5. Divide y vencerás.
3. Negociación Uno a Muchos.
 - 3.1. Introducción.
 - 3.2. Búsqueda del encargado de decidir.
 - 3.3. Algunos ejemplos.
4. La mediación como tipo de negociación en el sector inmobiliario.
 - 4.1. Introducción.
 - 4.2. Definición de la mediación.
 - 4.3. Fases de la mediación.
 - 4.4. Funciones y habilidades del mediador.
 - 4.5. Escuelas de mediación.



UNIDAD 2. LA ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN

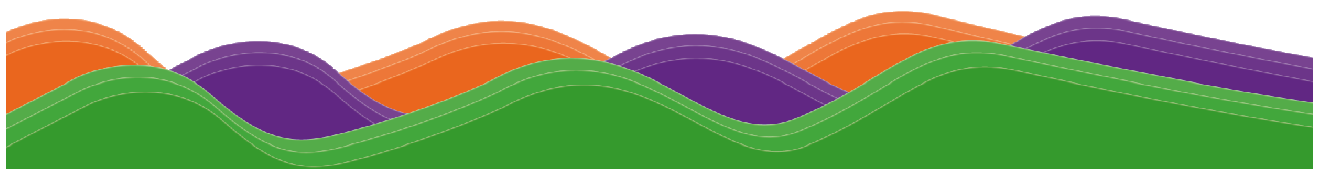
1. Aspectos a tener en cuenta en el inicio de una negociación.
2. Fases.
 - 2.1. Introducción.
 - 2.2. Fase 1: Preparación de la negociación.
 - 2.2.1. Determinación de los objetivos.
 - 2.2.2. Autodiagnóstico.
 - 2.2.3. Análisis de la parte contraria.
 - 2.3. Fase 2: Desarrollo de la negociación.
 - 2.3.1. Identificación de las señales.
 - 2.3.2. Argumentación.
 - 2.3.3. Tratamiento de las objeciones.
 - 2.4. Fase 3: Acuerdos.
 - 2.4.1. Concesiones.
 - 2.4.2. Los bloqueos.
3. Lugar.
4. Momento.
5. La tipología de clientes.
 - 5.1. Promotor.
 - 5.2. Sustentador Analítico.
 - 5.3. Controlador.
6. El Grid del negociador.
7. Claves de un buen negociador.
8. Algunas sugerencias para la negociación.
9. Acciones concretas para cada fase.

UNIDAD 3. LAS DIFERENCIAS ESTRATEGICAS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Tipos de estrategias negociadoras
 - 1.1. Introducción
 - 1.2. GANAR - GANAR: Estrategia resolutive (RELACIÓN DE FUTURO)
 - 1.3. PERDER- GANAR: Estrategia de rivalidad (REGALAR EL ALMACÉN)
 - 1.4. GANAR - PERDER: Estrategia complaciente o flexible (CUADRANTE DEL REBOTE)
 - 1.5. PERDER-PERDER: Estrategia de inacción (CUADRANTE IMAN)
2. Elección de la estrategia adecuada
 - 2.1. Tácticas negociadoras
 - 2.1.1. Tácticas cooperativas
 - 2.1.2. Tácticas competitivas
 - 2.1.3. Negociación Competitiva versus Negociación Cooperativa
3. Otras estrategias de negociación

UNIDAD 4. EL ENTORNO DE LA NEGOCIACIÓN

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



FORMACIÓN NECESARIA PARA ACCEDER CON ÉXITO AL CURSO

No requiere formación previa.
Dirigido a profesionales del sector inmobiliario.

ESPECIFICACIONES

Curso Scorm. Ejercicios y Evaluaciones integrados en temario.





HARDWARE NECESARIO Y PERIFÉRICOS ASOCIADOS

Ordenador y conexión a Internet:

- **PC o Portátil** : Pentium II, CPU 3GHz, 512 MB de memoria RAM.
- **MAC**: Power Mac 64, Power Mac 65 ó Apple con procesador Intel 16 GB RAM.
- **Conexión a Internet**: ADSL mínimo 1MB o conexión 3G con una velocidad superior a 128 Kbps/seg.

SOFTWARE NECESARIO

El campus virtual funciona en los siguientes navegadores:

-  **Internet Explorer**: a partir de la versión 8.0.
-  **Google Chrome**: a partir de la versión 22.0.
-  **Mozilla Firefox**: a partir de la versión 15.0.
-  **Safari**: a partir de la versión 5.0.

Además, será necesario tener instalado:

- **Acrobat Reader**, versión 6.0 o superior, o **Foxit Reader**, versión 2.3.
- **Flash Player**.
- **Java Sun** (Google Chrome requiere la actualización 10 de la versión de Java).
- **Reproductor de Windows Media Player** a partir de la versión 9.

TIEMPO DE RESPUESTA

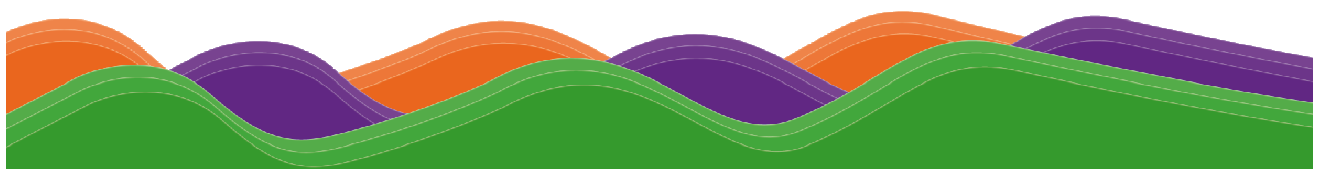
Los tutores pedagógicos atenderán a los alumnos en un plazo de 48 horas en días laborables.

SERVICIOS DEL CAMPUS VIRTUAL

- **Guía didáctica**. En ella se marcan y explican las pautas, orientaciones y recomendaciones necesarias para el seguimiento y aprovechamiento adecuado del curso.

- **Contenidos**. Los contenidos de este curso han sido realizados por un equipo multidisciplinar, entre los que se encuentran expertos en la materia que se desarrolla, pedagogos, docentes y técnicos informáticos en desarrollos multimedia.

En este curso se ha buscado un equilibrio entre el necesario rigor técnico de los contenidos y una presentación atractiva e intuitiva que facilite el seguimiento del curso y que constituya una clara opción de aprendizaje, de manera que todo aquél que lo realice vea satisfechas sus



expectativas: comprensión y asimilación de todo lo relacionado con las unidades desarrolladas y capacidad para aplicar estos conocimientos a la práctica diaria.

El temario de este curso tiene un formato dinámico e interactivo, en base al cual podrás participar activamente en tu aprendizaje. En la construcción del mismo se han utilizado una serie de iconos y links, que requieren tu participación en el descubrimiento de los contenidos, ya que deberás interactuar con los mismos para ver la información. De esta manera, el seguimiento del curso se convierte en una experiencia dinámica que requiere de una participación activa del alumno, lo que facilita la rapidez en la comprensión y uso de la información. Ello contribuye a conseguir que el curso resulte más entretenido y no debemos olvidar que el entretenimiento acrecienta el interés, el cual, a su vez, favorece la atención y concentración, que se traducen en mayores niveles de aprendizaje.

- **Actividades.** Hemos desarrollado ejercicios y casos prácticos interactivos, integrados en los contenidos, que fomentan la participación e interacción continua de los alumnos y permiten que vayan afianzando los conocimientos al mismo tiempo que los adquieren, con el fin de que lleguen totalmente preparados a la evaluación final y la superen sin dificultades.

- **Tutores a disposición del alumno:**

Un tutor pedagógico que le ayudará y motivará a lo largo del curso. Se pondrá en contacto periódicamente con los alumnos informándoles de su estado de evolución y animándoles a finalizar con éxito el curso. También les informará de todo lo relativo al curso (información de interés, inclusión de documentación adicional en la biblioteca, etc.).

Un tutor técnico o web máster que resolverá cualquier problema técnico de acceso a la plataforma, registro de notas, etc.

- **Otros servicios.** Estos cursos disponen de tutorías, correo electrónico, biblioteca (donde se encuentran documentos formativos complementarios, como el manual del curso), chat, FAQ's, agenda y calendario, foro y otros servicios incluidos en el Campus Virtual.

DIPLOMA

Al finalizar el curso los alumnos recibirán un **Diploma o Certificado**. “Enseñanza que no conduce a la obtención de un título con valor oficial”.

