

Negociación inmobiliaria

100% ONLINE | MODALIDAD AUTOGESTIONABLE | 4 SEMANAS

En tanto instrumento de cierre de ventas, resolución de conflictos y búsqueda de alternativas a situaciones críticas, la negociación es un proceso fundamental en toda actividad empresarial. Pero en la actividad inmobiliaria adquiere una importancia especial, al punto que una gran cantidad de operaciones no llegan a buen término por fallas del negociador. En la actividad inmobiliaria no solo se negocia con cada una de las partes sino también por la conciliación de los propios intereses entre ellas, por lo cual es de valor comprender a la negociación como un proceso de intermediación en la solución conjunta de problemas.

A lo largo de este programa indagaremos sobre las cuestiones más importantes de la temáticas, a través de casos de estudio, técnicas y herramientas que permitirán realizar negociaciones eficaces con clientes, proveedores y colegas, poniendo al alcance de los profesionales del sector el acceso a las competencias personales, interpersonales y técnicas para lograr una negociación exitosa.

ESPECIALISTA



Lic. Fabian
Cabrera

Docente especialista del curso

LINKEDIN

OBJETIVOS

- Implementar las mejores prácticas, a través de casos de análisis y estudio, que permitirán realizar negociaciones eficaces con clientes, proveedores y colegas.
- Desarrollar habilidades de comunicación que mejoren la eficacia en las relaciones y consigan una gestión más eficiente.
- Alcanzar las habilidades necesarias para el auto-conocimiento, auto-control y auto-gestión, para lograr una victoria pública basada en la aplicación de la empatía y la gestión efectiva de las relaciones.
- Desarrollar las habilidades requeridas durante el proceso de negociación, con el fin de maximizar los beneficios de los acuerdos alcanzados.
- Identificar las etapas del proceso de negociación y los factores críticos en cada una de ellas. Entrenar las habilidades y técnicas de negociación mediante la simulación de situaciones reales y casos prácticos.

EL CURSO INCLUYE

- 36 video clases interactivas a cargo del especialista sobre el tema.
- Materiales de lectura con toda la información del curso.
- Herramientas descargables y actividades para mejorar la negociación con los clientes.

MODALIDAD AUTOGESTIONABLE



Contas con una tutora durante todo el curso. El curso se encuentra abierto durante un periodo de tiempo y permite visualizar todo el contenido para que el estudiante elija sus momentos de estudio.

DIRIGIDO A

El curso está orientado a toda persona que se desarrolle laboralmente en el sector del Real Estate, ya sea vendedor/asesor comercial, profesional habilitado, emprendedor inmobiliario, desarrollador y para todos los que deseen incorporarse a esta industria.

¡Personas interesadas en mejorar sus técnicas de negociación!

ORGANIZACIÓN DEL CURSO

MÓDULO 1 | La comunicación

Conceptos básicos de la comunicación, los actos lingüísticos, círculo de la promesa, proceso de la comunicación, elementos básicos, la comunicación no verbal, perfiles comunicacionales, técnica rapport.

MÓDULO 2 | Inteligencia emocional aplicada

El conflicto, conflicto y negociación, cuadrantes emocionales, manejo de emociones negativas, trabajar y negociar con emocionalidad positiva, cinco necesidades básicas.

MÓDULO 3 | Negociación por intereses y negociación posicional

Definiciones, negociar por intereses en vez de posiciones, ¿Qué es negociar?, ¿Por qué surge la negociación?, preparación táctica de la negociación, el proceso de negociación.

MÓDULO 4 | Negociación situacional

Test de estilos de negociación, el estilo competitivo, el estilo colaborador, el estilo acomodaticio, la negociación acomodaticia y evitativa, el estilo evasivo, el estilo transador, normas para negociar con éxito.