

Técnicas de negociación inmobiliaria

Técnicas de negociación inmobiliaria

Duración: 30 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

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 Didáctica 3. Las diferentes estrategias de la negociación. Introducción Objetivos Tipos de estrategias negociadoras Introducción GANAR – GANAR: Estrategia resolutiva (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 /

© icaformación2026