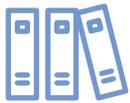


# E\_ Técnicas de Negociación Win-Win



La negociación es una de las bases en las que se sustentan las relaciones humanas, y en el sector inmobiliario la clave para que cualquier misión se realice con éxito. En un sector como el nuestro, de personas, ¿crees que sabes negociar? Estamos seguros de que tu punto de vista cambiará después de hacer este curso. Importado de CRS e inspirado en la metodología de la prestigiosa universidad de Harvard, presentamos el módulo que viene a completar la formación de los cursos REAP, el módulo E, negociación Inmobiliaria.



## TEMARIO Técnicas de Negociación Win-Win

### Capítulo

# 1

#### ¿Qué es negociar?

- Definición de negociar y su aplicabilidad inmobiliaria
- Creación y desarrollo del BATNA (Best Alternative to a negotiated agreement)
- Variables fundamentales del proceso de negociación
- El modelo de negociación de Harvard.

### Capítulo

# 2

#### Técnicas de negociación

- Control del proceso de negociación
- Enumeración y distinción de las 12 técnicas más habituales en un proceso de negociación

### Capítulo

# 3

#### Fijar objetivos y expectativas

- El papel de los inmobiliarios en una negociación
- Proceso de la preparación de la negociación
- Creación de relaciones de confianza
- Posibles errores en la negociación
- Momentos clave

### Capítulo

# 4

#### Definición de posiciones e intereses

- Competitivo vs Cooperativo
- Definición de posiciones e intereses
- Problemáticas que surgen con las posiciones e intereses
- Tipos de personalidad: DISC

### Capítulo

# 5

#### El desarrollo

- Investigar los intereses de los demás
- Misma posición en una negociación y distintos intereses por las partes, ¿cómo actuar?
- Tres niveles de profundidad en el descubrimiento del otro: las preguntas de calidad
- Definición de escucha activa y efectiva.
- Planificación del contacto inicial y captación del cliente.

### Capítulo

# 6

#### Objetivos

- Adaptación a intereses cambiantes
- La reconsideración y su papel en un proceso de negociación
- Guiones y diálogos.
- Ejemplos de posición vendedor y comprador.

### Capítulo

# 7

#### Seguimiento y recomendaciones

- Cómo establecer un plan de seguimiento
- La búsqueda de la retroalimentación con el cliente
- Smart Goals.