

## Módulo REAP



# Negociación

Conseguirás lo que negocies. Este curso te explica:

### Elementos de la negociación y Modelos

- Reconocer las **3 variables** fundamentales del proceso de negociación, (Poder- Información-Tiempo).
- Identificar cómo y cuándo utilizar los **4 elementos** clave de la negociación, en cualquier transacción del sector inmobiliario. (Harvard Negotiation Project)

### Preparación

- Reconocer, como mínimo, 10 tácticas de negociación.
- Identificar información clave sobre el mercado: estacionalidad y transacciones más frecuentes.

### El Primer Contacto

- Describir la pre-entrevista con el cliente, especificando el objetivo y el enfoque que vas a utilizar para elegir y elaborar las preguntas.
- Especificar la información que los clientes deben traer a la primera entrevista que mantengas con ellos cara a cara.
- Elaborar la lista de elementos que integrarán el paquete completo de la pre-entrevista con clientes potenciales.

### La Entrevista de Asesoramiento

- Describir de qué forma el agente puede utilizar el enfoque de ASESOR del cliente, cuándo debe usarlo y el papel que la empatía con el cliente juega en este intercambio .
- Enunciar seis técnicas de escucha activa, que sirven para generar confianza y empatía.

### Motivación y Posicionamiento

- Poner por escrito lo que sabes sobre la motivación de compradores y vendedores, especificando tres razonamientos que suelen servir de base para las decisiones de compra/venta.
- Convertir una lista de características típicas en otra de posibles ventajas.

### Venta de Servicios y Ventajas

- Elaborar un párrafo que contenga: necesidad/característica/ventaja y describa tus servicios a la hora de satisfacer las necesidades de un cliente concreto.

### El Cierre de la Operación

- Describir el proceso de cierre de la operación, incluyendo el momento apropiado, los errores más frecuentes y las técnicas que deben utilizarse.