

## PLAN DE FORMACIÓN FUNDACION ASPRIMA

### “NEGOCIACIÓN Y CIERRE EN LA VENTA DE INMUEBLES” (S31/09)

<b>Fecha:</b>	10 y 11 de diciembre de 2009
<b>Horario:</b>	Día 10: De 9:00 a 14:30h y por la tarde de 15:30 a 19:00h Día 11: De 9:00 a 14:00h
<b>Lugar:</b>	Aula de Formación. Suero de Quiñones 34-36, 3ª planta.
<b>Plazas limitadas:</b>	40
<b>Imparten:</b>	D. Javier Lapeña Egido. Director de Consultoría y Formación de Kemp Personas y Negocios. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Administración de Empresas por el Instituto de Empresa (IE). Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)

### **PROGRAMA:**

#### **La Negociación Eficaz:**

- ¿Sabemos negociar? Autodiagnóstico.
- Vender - Regatear - Negociar
- Concepto de Negociación
- Cualidades del negociador.
- La Ventana de Johari. (Ejercicio práctico)
- Tipos de Negociaciones
- Estilos de Negociación
- Caso Práctico

#### **El Proceso de Negociación:**

- Caso práctico
- Fases de la Negociación Inmobiliaria:
  - Preparación
  - Desarrollo
  - Propuestas
  - Cierre
- Negociación y Fidelización como medio de conseguir referencias.

## **Herramientas del Negociador:**

- La Habilidad de la Escucha Activa
- La Habilidad de Preguntar
- Asertividad
- Materiales de apoyo
- Ejercicio Práctico
- Caso Práctico

## **La Preparación para la Negociación en la Venta de Inmuebles**

- Dinámica de Grupo
- La Calificación del comprador potencial
- Áreas de Conocimiento del comprador potencial.
- La Presentación eficaz del inmueble
- Prepara la MAPAN (Mejor Alternativa para un acuerdo)
- Prever MAPAN del comprador potencial
- Elaborar la ZOPA (Zona de Posible Acuerdo)
- Trabajo en Grupo

## **El Desarrollo de la Negociación**

- Dinámica de grupo
- Crear y mantener sintonía
- Presentación de intereses
- Blando con la persona, duro con el problema
- La comunicación no verbal
- Sistemas Representativos. Autodiagnóstico
- Como manejar los distintos tipos de compradores potenciales
- Roles del negociador

## **Cómo argumentar Precios y Condiciones**

- La psicología del precio
- Reducir la percepción del coste y aumentar el valor de nuestra propuesta
- Técnicas para argumentar el precio
- La Gestión del poder en la negociación de precios y condiciones
- Ejercicio

## **Propuestas**

- Centrarse en los intereses y no en las posiciones
- Gestión de alternativas y concesiones
- Tácticas y Técnicas de Negociación
- Cómo tratar las tácticas que puede emplear el comprador
- Las Objeciones
- Actitud ante las Objeciones
- Causas de las Objeciones
- Tratamiento de las Objeciones según su causa
- Técnicas Generales de Tratamiento de Objeciones
- Caso Practico
- Cómo superar los bloqueos o puntos muertos

## **El Cierre**

- Tipos de Cierre
- Diez requisitos para el Cierre
- Diez errores a evitar en el Cierre de una Venta
- Señales de Compra
- Técnicas de Cierre
- Seguimiento del acuerdo

**Roll Play / Plan de Acción Personal / Conclusiones, Sugerencias y Evaluación del Curso**

## BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN.

“NEGOCIACIÓN Y CIERRE EN LA VENTA DE INMUEBLES “(S31/09)

### FUNDACION ASPRIMA 10 Y 11 DE DICIEMBRE DE 2009

Nombre.....Apellidos.....

Empresa.....Cargo.....

Dirección.....Código Postal.....

Teléfono.....Fax.....E-mail.....

No asociados CIF: .....

**Cuota de Curso Asociados Asprima 130€+ IVA (16%) = 150.80€**

Cuota de Curso NO Asociado Asprima 260€ + IVA (16%) = 301.60€

#### Forma de Inscripción

Envío Boletín de Inscripción más resguardo de transferencia bancaria realizada a la cuenta de Asprima al fax 91 522 47 06 o formación@asprima.es

Envío de Boletín de Inscripción y autorización para domiciliar el importe de la inscripción en la cuenta bancaria del asociado.

- **Nota, Cursos limitados a 40 asistentes por riguroso orden de inscripción.**
- **NÚMERO DE CUENTA DE LA FUNDACION ASPRIMA**
  - **2038-1565-30-6000053578****POR FAVOR SEÑALAR EN LA TRANSFERENCIA LA REFERENCIA (S31//09))**

#### IMPORTANTE

Es imprescindible para la asistencia al curso el abono previo de la cuota de inscripción.

Las anulaciones deberán hacerse con **cinco días de antelación**. La falta de asistencia a un curso sin previo aviso no dará derecho a devolución del importe del mismo.

---

#### ADVERTENCIA LEGAL

En cumplimiento del artículo 5 de la Ley 15/1999, por el que se regula el derecho de información en la recogida de los datos, se le informa de los siguientes extremos:

Los datos de carácter personal recogidos mediante este boletín de inscripción son incorporados a un fichero automatizado, debidamente inscrito en el Registro General de Protección de Datos cuyo responsable es la FUNDACIÓN ASPRIMA. La recogida de datos tiene como finalidad inscribirle al curso seleccionado.

Sus datos serán cedidos a la empresa encargada de impartir la formación con la finalidad de preparar el contenido del curso lo más adecuado posible a su perfil.

En todo caso, tiene Ud. Derecho a ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, determinados por la Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre. A efectos de ejercitar los derechos mencionados, puede Ud. Dirigirse por escrito a FUNDACIÓN ASPRIMA, c/ Suero de Quiñones, 34-36, 3ª planta. 28002 Madrid.