

E_Negociación win-win



En un sector como el nuestro, de personas, ¿crees que sabes negociar?

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 win-win.



TEMARIO Negociación Win-Win

Capítulo

1

La negociación y sus variables

- Definición de negociación
- Creación y desarrollo del BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Las tres variables fundamentales del proceso de negociación
- El modelo de negociación de Harvard.

Capítulo

2

Tácticas de negociación

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

Capítulo

3

Fijar objetivos y expectativas

- Tu papel como agente
- Promueve el win-win
- Creación de relaciones de confianza
- Posibles errores en la negociación
- Algunas claves para una buena negociación

Capítulo

4

Definición de posiciones e intereses

- Descripción
- Competitivo vs Cooperativo
- Definición de posiciones e intereses
- Tipos de personalidad: DISC

Capítulo

5

El desarrollo

- Descripción
- Investiga los intereses de los demás
- Misma posición en una negociación, distintos intereses
- 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

- Descripción
- Adáptate a intereses cambiantes
- Reconsideración (Reframing)
- Guiones y diálogos
- Ejemplos de posición vendedor y comprador

Capítulo

7

Seguimiento y recomendaciones

- Descripción
- Usar intereses para mantener las relaciones
- Cómo establecer un programa de seguimiento
- Obtener la retroalimentación del cliente
- Smart Goals.