

NEGOCIACION

TIPS PARA NEGOCIAR

MEJOR



¿QUÉ ES NEGOCIAR?



COSAS A EVITAR Y RECOMENDACIONES

NO llevar información de una parte a la otra

NUNCA intentar que nos acepten una oferta diciendo frases como:

“esta oferta está bien” “te conviene aceptar”

NO llevar información de una parte a la otra

EVITAR preguntas cerradas que impliquen un “sí” o un “no” como respuestas. Por ejemplo: ¿Te parece bien esta oferta? ¿Me firmás la exclusiva?

SI

Presentar la multiplicidad de opciones cuando presentamos una oferta



o Presentar la oferta con formato de historia



Hacer silencio y escuchar objeciones



GUIAR LA RESPUESTA EN LA DIRECCIÓN DESEADA

SI

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS DISTINTAS OPCIONES



Muchas ventajas y pocas desventajas



CREDIBILIDAD



GUIAR LA RESPUESTA EN LA DIRECCIÓN DESEADA

COSAS A EVITAR Y RECOMENDACIONES

NUNCA decir al cliente lo que tiene que hacer, como si fuera una orden.

Evitar: “tenés que ...”, “lo mejor es que hagas ...”

Sí: “Muchas personas, en estas circunstancias, lo que hacen es ...” “lo que podemos hacer es ...”

EVITAR ir directo al grano – ROMPER EL HIELO

NUNCA pensar en lo que vamos a ganar si se cierra la operación.

NO ponerse ansiosos.

NUNCA dar una “información gratis” (**NO** hablar de más)

Ejemplo: valor de escrituración

SI

CONTAR CON ENTUSIASMO LOS LOGROS EN LA NEGOCIACIÓN



No sabés lo que te conseguí!!!

El comprador quería Y le dije Y terminó aceptando!!!!



QUE SE NOTE QUE ESTAMOS HACIENDO UN TRABAJO PROFESIONAL

SI

TRABAJAR CON UN “MARGEN DE SEGURIDAD”



USAR LA CONTRAOFERTA COMO HERRAMIENTA



NOS VAN A AYUDAR A LOGRAR UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

COMPRADOR PREGUNTA: **¿Cuánto debería ofertar?**

ASESOR RESPONDE: **¿Qué valor proponés? / ¿Qué valor te parece?**

COMPRADOR PREGUNTA: **¿En qué precio sale esta propiedad?**

ASESOR RESPONDE: **Hagamos una reserva y lo peleamos.**

FRASE IMPORTANTE DESPUÉS DE TOMAR LA RESERVA:

“Vamos a negociar el mejor precio posible”

Estudiar el lenguaje corporal y gestual.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

ASESOR PREGUNTA: **¿Qué te pareció? ¿Te gustó?**

COMPRADOR RESPONDE: Sí, me gustó.

ASESOR PREGUNTA: ¿lo comprarías, te gustaría hacer una oferta?

COMPRADOR RESPONDE: Sí, podría hacer una oferta.

ASESOR EXPLICA: **Bueno, si querés hacemos una reserva, por lo menos con u\$s 1000, y con eso ya lo podemos empezar a negociar, y nadie más lo puede ver.**

ENTENDIENDO AL VENDEDOR

MIEDOS

MIEDO A VENDER BARATO

MIEDO A NEGOCIAR MAL

MIEDO DE PERDERSE LA VENTA

MIEDO DEL MANEJO DEL DINERO DE LA VENTA

MIEDO A DESPRENDERSE DE LA PROPIEDAD

ENTENDIENDO AL COMPRADOR

MIEDOS

MIEDO DE PAGAR DE MÁS

MIEDO DE QUE APAREZCA OTRA PROPIEDAD MÁS LINDA Y MÁS BARATA

MIEDO DE COMPRAR Y QUE BAJEN LOS PRECIOS

MIEDO DE COMPRAR Y NO LE GUSTE A SU FAMILIA / AMIGOS

MIEDO A MUDARSE A UN LUGAR NUEVO

VENTAJAS DE NEGOCIAR SIN RESERVA

-“Perdemos menos tiempo”

-“Ahorramos combustible o viáticos”

NEGOCIAR SIN RESERVA EN FIRME

- RIESGO QUE LAS PARTES QUIERAN “RENEGOCIAR”
- YA CONOCEN LAS CARTAS DE LA OTRA PARTE

DESVENTAJAS DE NEGOCIAR SIN RESERVA

- Puede caerse todo el negocio. No hay comisión.
- Riesgo de que el vendedor acepte y el comprador se arrepienta o renegocie.

MENSAJES ENTRE LINEAS

ENCONTRAR LAS PALABRAS Y LA ACTITUD ADECUADAS

LLEVAR EL MENSAJE CORRECTO

NO SER “VENDEDORES” CON NUESTRAS PALABRAS Y ACTITUDES

EL CLIENTE DEBE SENTIR QUE ÉL TOMÓ SOLO SU DECISIÓN

PRACTICAR NEGOCIACIONES CON OTRAS PERSONAS

LA CAJA NEGRA

PROPIETARIO Y COMPRADOR NO ESTÁN EN CONTACTO ENTRE SÍ
PRESENTAR LA OFERTA AL PROPIETARIO: "BUENA NOTICIA" "FELICITACIONES"
"FELICITAME, MIRÁ LO QUE CONSEGUÍ" "TE FELICITO"

PROPIETARIO puede:

- Aceptar la oferta
- Rechazar la oferta
- Hacer una contraoferta

LA CAJA NEGRA

VENTAJAS DE RECIBIR UNA OFERTA (AUNQUE NO SE VENDA):

- YA SABEMOS EL PRECIO REAL DE VENTA (hasta cuánto está dispuesto a bajar)
- Podemos publicar la propiedad más barata
- El cliente ve que estamos consiguiendo resultados en la venta de su inmueble

IMPORTANTE

TODAS LAS RECOMENDACIONES ACA PLANTEADAS DEBEN ADAPTARSE AL VOCABULARIO Y LA PERSONALIDAD DE CADA ASESOR.

LA IMPORTANCIA DE ESTABLECER UN PERFIL MINUCIOSO DEL COMPRADOR Y DEL VENDEDOR.

PREPARANDO EL TERRENO ANTES DE TRANSMITIR UNA OFERTA.



CENTURY 21 BRAGARNIK

Honduras 4144

Cel: 54 9 11 6428 4800

sabrina.szlit@c21bragarnik.com.ar

Adherido al sistema

CENTURY 21[®]

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863