

edn ESCUELA DE NEGOCIOS www.escueladenegociosedn.com

*Negociación.
Supere el NO*



info@escueladenegociosedn.com 1

***“LO QUE CREES
ES LO QUE CREAS”***

Ignacio Castillo



2



¿Qué es la negociación?

- En la negociación actúan al menos dos personas que interactúan entre sí intentando que sus posiciones iniciales de partida, distantes y divergentes, se acerquen hacia una zona intermedia **que permita un acuerdo que sea razonable para ambas partes.**

4

EL VENDEDOR TIENE QUE CONFIAR EN SI MISMO

***SIN DICHA CONFIANZA, ES
IMPOSIBLE VENDER.***

***LOS BUENOS PROFESIONALES NO
ACEPTAN TRABAJAR EN
CUALQUIER CONDICIÓN.***

5

Negociación en la captación

- Adoptar una posición donde tú, no necesitas...
- No tomar todas las captaciones, cuando más los necesitas menos lo consigues.
- No podemos arrastrarnos delante del cliente.
- Tú misión no es obtener todas las captaciones, estás en este negocio para ganar una utilidad. En precio y motivados para la venta.
- ¡Suelta todo ese negocio que deja poco!

6

Negociación en la captación

- **En la prospección es donde reside su posición de fuerza.**
- **Mitad de tu jornada ir a buscar clientes.**
- Muchas presentaciones, puede decir...
- Pocas presentaciones...
- Comunicar al mercado, mediante la promoción, que somos profesionales.
- Al captar una propiedad, lo primero cierto es el dinero que gastamos.
- Trabajar con clientes motivados para la venta y en precio..
- Trabajar en plan de B, "preocúpate de caminar en otras propiedades".
- Por cada captación que tienes cinco similares.

7

Resultados atraen como un imán.



8



Pruebe una vez en la vida a decir: “NO”

TÚ TIENES EL PODER DE DECIR: “NO”
ERES TÚ QUIEN ACEPTA TRABAJAR
LA CASA EN EXCLUSIVA

10

Cuatro veces para decir "NO"

- Lo llaman por teléfono o visitan en la oficina: salir de honorarios hacia el precio final y efectividad (servicio).
- Presentación de la captación: "NO". Comparar Agentes no sólo por el precio.
- Después de una oferta: "NO". Nunca cortes tus honorarios después de una oferta.
- Cierre: "NO".
- **El cliente siempre se va a quejar, que se quejen...**

11

Negociación en la captación

- Siempre habrá inmobiliarias más baratas.
- La gente conoce los precios no los valores.
- ¿Cuántas captaciones van a perder?...
- Si va a descontar, descuenta a los buenos.
- Un 1% es un 20% de sus honorarios.
- Es mejor perder 10 captaciones. Menos trabajo, menos inversión, MEJOR CALIDAD DE VIDA.

12

Reglas para un buen negociador

- **Ser firme en lo inadmisibles.** Desde el principio mejor.
- **Un error común en la negociación es insistir en una sola solución su posición original.**
- **Conozca sus puntos vulnerables.**
- **Haga una pausa y calle.**
- **Suba al balcón,** cuando se encuentre en una situación difícil. (Significa desprenderse de los impulsos y las emociones naturales).
- Mantener la vista fija en el premio.
- Las tácticas más difíciles de reconocer son las mentiras.
- **Evitar discusiones.** Se necesitan dos para bailar, también dos...

13

Si tiene que negociar

- Si lo haces pide algo a cambio.
"yo muevo, tu mueves"
- Cantidad de captaciones.
- Cuando se comete un error.
- Si compra con UD.
- Si pone el precio de mercado.
- Tiempo de la captación.

14

El cierre

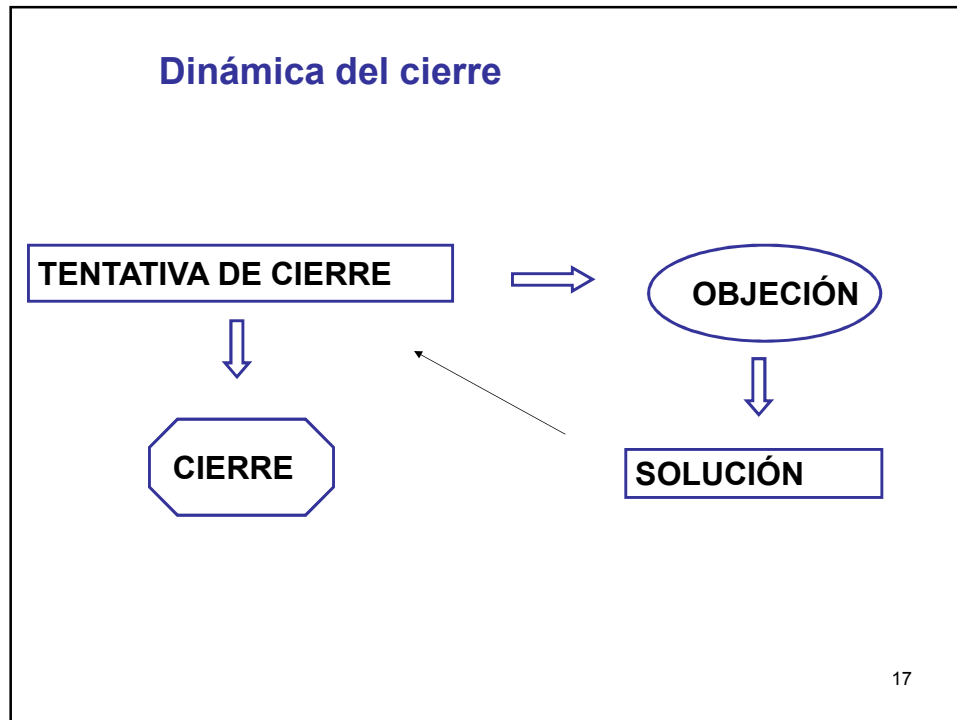
- **Evitar la técnica "salami"**. No de golpe pero, rodaja a rodaja.
- **Cuidar la imagen**. No hacer que la otra parte se sienta derrotada.
- **Una vez formalizada la venta, "cierre el pico"**. Cambie de tema.
- **Sea cual sea el resultado**, sutilmente destacar a la otra parte.
- **Su peor enemigo es la prisa. La clave el seguimiento**.
- **Revisar acuerdos**. Para evitar malos entendidos. Más vale una vez colorado que ciento.....

15

LA DINÁMICA DEL CIERRE

- *CON EL FIN DE TESTAR LA MADUREZ DEL CLIENTE.*
- *CON EL FIN DE RECABAR MÁS INFORMACIÓN.*

16



Técnicas de Cierre: Si no hay neto...

- C- Bueno. Sr. Corredor, nosotros hablamos con otra compañía. Ellos cobran un % menos que su compañía.
- V- Ajá... y qué quiere decirme con esto...
 - ¿Qué respondes tú?
- C- La pregunta es: ¿reduciría sus honorarios?..
- V- PAUSA(Difícil y efectiva). No muy larga.
- V- De modo, que mis honorarios son un problema para Uds.(Mirando al cliente).

18

Técnicas de Cierre

- V- Le agradezco la pregunta. Pero, antes de continuar que le parece trabajar con mi empresa. Aparte de mis honorarios Ud, firmaría conmigo esta noche. (aislar la objeción)
- C- Si, bueno nos gusta su servicio.
- V- Nuestra empresa hace las cosas mejor que la otra compañía. ¿Por qué bajar mis honorarios?...
- C- Bueno, supongo que queremos ahorrar dinero mayor neto.

19

Técnicas de Cierre.

- V- Ud. Tiene que entender que lo que quiere es aumentar el neto, recortando gastos. El problema es que lo que entra menos lo que sale es el neto.
- V- ¿La otra agencia va a obtener el neto?...
- V- Le dieron el porcentaje de casas que no vendieron. Si no venden: ¿Cuál es el neto?. mi porcentaje es...
- V- ¿Cuánto se demoraron en bajar sus honorarios?
- C- Bueno, fue más o menos...
- V- **Pues, ya sabe lo buenos que serán negociando su neto. Si quedó conforme con mi profesionalidad...**

20

Técnicas de Cierre: No Firma

- V- Sr. Cliente. Ud entiende que para organizar estas actividades yo invierto tiempo y dinero. ¿Cómo lo puedo garantizar si a su vez no tengo su garantía, de que si cumplo...
- C- Bueno, supongo que...
- V- Si no vendo la casa no me paga, Ud pierde tiempo. Yo, tiempo, dinero, reputación...
- V- Mi empresa tiene el plan más poderoso de ventas del mercado. Si quiere irse otro.. solo pregúntese. ¿Se siente con suerte?...(pausa)
- V- No juegue a la lotería con su casa, firme aquí.

21

NEGOCIACIÓN COMPRADORES



hay una persona.
Detrás de cada venta
 "No confundir lo urgente con lo importante.."

22

Atención a las Señales de Compra...

- Los nervios del cliente.
- Tocar y sentir mucho.
- Amueblar mentalmente.
- Pedirse la opinión uno al otro.
- Preguntar sobre la lavadora y la secadora...
- Retrasar la salida de la casa. Pregúntales si quieren dar otra vuelta por sí mismos.
- Comentar pequeñas objeciones...
- Cuál es el siguiente paso...

23



El primer movimiento del ASESOR

- La primera jugada condiciona la partida.
- **Una oferta muy generosa** acorta el terreno de juego.
- **La credibilidad. (datos)**
- Existe el miedo al rechazo. Los vendedores hacen grandes concesiones al principio. Bjorn Borg...
- No es sólo por casualidad por lo que los buenos negociadores escuchan.

24



El primer movimiento de la parte vendedora

- Si el indicio de compra es sobre el precio, no comenzar rebajando el precio. Preguntar si la casa les satisface...
- Ofrece el precio con beneficios y silencio...
- Tu responsabilidad es conseguir el precio más alto posible por el inmueble.
- El informe de valor de mercado es la mejor herramienta para argumentar. No hables de ofertas

25


Cierra Siempre

Preguntarle al cliente comprador, en cada casa que vea con nosotros: "le gustaría hacer una oferta por esta casa?"... ¿No? ¿Porqué? Verá es que me gustaría saber qué es lo que busca y de esta manera...

A la cuarta vez ya llegará un momento que se reirá y se adelantará... "no, tampoco quiero hacer una oferta por esta casa..." ¿por qué? jajaja
Y a lo mejor a la quinta te dice "¿sabes qué? me gustaría hacer una oferta por esta casa".



26



Las objeciones: cómo tratarlas

- Son una señal de que el comprador está interesado. Siempre que se realice bien la calificación.
- Reconozca, aisle, pregunte, conteste.
- Pregunte "¿por qué?"

27

Concertar la cita

- Mejor que la cita la realice otra persona para ti, la secretaria, un compañero...
- Mejor en *tu oficina*...
- Si va estar otra persona, uno puede " Subir al balcón"...
- **Revisa la oferta y determina** cómo cada uno de los asuntos satisface sus deseos...Ej: Tiempo en la entrega de la casa.

- El captador presenta.

28

La presentación

- Hazles sentirse que estás preocupado por ellos.
- Beneficios para el vendedor de inmueble.
- **Toma el control**, siéntate de forma que los veas a todos.
- Usa material: **EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS**
- Personaliza a los compradores.
- Infórmales que los compradores **han visto...**
- **Primero los asuntos pequeños...**
- Si quieres que él lo escuche, comience por...
- No revele sus límites de tiempo.

29

Ejemplo



- Comenzar reconociendo. Aplicar la técnica del "resumen de beneficios" que consiste en preguntar al cliente: **¿Cuáles son los aspectos que más le benefician de ese inmueble?** Y según los vaya enumerando, **los escribimos en una lista** delante de él, añadir al final alguna ventaja más importante.
- A continuación le preguntamos muy despacio y con extrañeza: **¿Y esta Ud. Dispuesto a perder todos los benéficos que le ofrece esta CASA sólo por esta desventaja?...SILENCIO**

30

Notaria

- detalles: bombones, llavero, botella de vino, foto del día que se han hecho las arras... para el comprador: nota de felicitación en la casa acompañada de una libreta y un bolígrafo, ponerles caramelos, dejarles una botella de vino con dos copas para que lo celebren... Además dejarles una hoja de satisfacción.



<http://escueladenegociosedn.com/>