EIA
ESCUELA DE EMPRENDEDORES INMOBILIARIOS ARGENTINOS
SINERGIA PARA EMPRENDER

CIA
CÁMARA INMOBILIARIA ARGENTINA
SINERGIA PARA CRECER

ICI
INSTITUTO DE CAPACITACIÓN INMOBILIARIA
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

www.escuelacia.com.ar

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

En general la mayoría de los profesionales involucrados en el sector inmobiliario, desarrollo y construcción de inmuebles se encuentran envueltos constantemente en negociaciones de diferente índole y calibre, en donde habitualmente están en juego no solo cuestiones afectivas de nuestros clientes, sino también en innumerables casos sumas de dinero importantes objeto de la administración de activos inmobiliarios que nos toca conducir y gestionar.

Por lo tanto para los profesionales inmobiliarios de hoy la capacidad negociadora es un requisito indispensable de aquellos que ostentan un cargo o una responsabilidad en el cumplimiento de objetivos y metas de una empresa del sector.

Una de las preguntas que habitualmente nos formulamos es si el negociador nace o se hace?, si la negociación es natural o cultural?, siendo la negociación como una manera de convivir con nuestros clientes, proveedores, dependientes o inversores; en donde el tipo de negociación tiene mucho que ver con la forma en como el profesional se relaciona, todo indicaría que la negociación sigue siendo en consecuencia un acto cultural.

Sin embargo, el desarrollo de nuestra actividad en un entorno cada vez más competitivo, conlleva a agudizar en mayor grado nuestra capacidad de negociación, producto de la cual resultarán también nuestros resultados. Por lo tanto la capacidad de negociar si bien está ligada inicialmente a la creatividad personal y la relación con el mundo que nos rodea, la capacidad de negociación se puede desarrollar y perfeccionar mediante el seguimiento de una metodología, con el fin de lograr la máxima eficacia.

"La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que ejerzamos en la contraparte y no sólo por la intención que tengamos en la misma". (*)

(*) Berlew y Moore (1987).

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

EIA Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos
Sinergia para Emprender

CIA Cámara Inmobiliaria Argentina
Sinergia para Crecer

ICI Instituto de Capacitación Inmobiliaria
Trayectoria Forjando Futuro

Av. Belgrano 427 3er Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
(+54 11) 5031-3333
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR
WWW.ICI.EDU.AR
WWW.ESCUELACIA.COM.AR

EIA Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos
Sinergia para Emprender

CERTIFICADO

Certificado de "Especialista en Negociación Inmobiliaria".

INSTITUCIÓN OTORGANTE

Cámara Inmobiliaria Argentina

OBJETIVO DEL CURSO

Conocer el entorno en el cual se desarrollan normalmente las negociaciones inmobiliarias y el conocimiento de las estrategias y técnicas de negociación que se pudieran aplicar para conseguir los objetivos buscados, el cumplimiento de las metas económicas o bien alcanzar la rentabilidad del negocio requerida.

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

Se logrará conocer el proceso de concepción y ejecución del desarrollo de un emprendimiento, haciendo foco en aquellos aspectos esenciales que un joven emprendedor debe saber y conocer, a través de:

- La descripción del entorno y ambiente en el cual se desarrollan habitualmente las negociaciones inmobiliarias.
- Contar con el conocimiento de las estrategias y técnicas de negociación a aplicar en nuestra actividad, en aquellos momentos que debamos participar en una negociación.
- El aumento de la confianza y el autoestima en nosotros mismos, al contar con un aprendizaje sobre cómo enfrentar una situación de negociación.
- La mejora de nuestra capacidad negociadora, agregando a nuestras condiciones innatas otros elementos de técnicas y habilidades, las que contribuirán a una mayor performance y resultados económicos.
- Permitirá alcanzar el mayor beneficio o eficacia en los procesos de negociación que emprendamos al contar con un aprendizaje sobre cómo enfrentar una situación de negociación.
- Nos convertirá en personas más seguras al momento de negociar, mediante el mayor nivel de persuasión en nuestra forma de comunicar y argumentar en toda negociación inmobiliaria.

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

CIA Cámara Inmobiliaria Argentina
Sinergia para Crecer

ICI Instituto de Capacitación Inmobiliaria
Trayectoria Formando Futuro

Av. Belgrano 427 3er Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
(+54 11) 5031-3333
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR
WWW.ICI.EDU.AR
WWW.ESCUELACIA.COM.AR

EIA Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos
Sinergia para Emprender

PÚBLICO OBJETIVO

Jóvenes Profesionales Arquitectos, Ingenieros, Contadores, Abogados, Lic. en Administración de Empresas, Consultor Inmobiliario, Martillero y Corredores Inmobiliarios, y profesionales en general del sector inmobiliario. Emprendedores, propietarios, socios e inversionistas.

PLAN DE ESTUDIOS

El plan de estudios está compuesto por cinco Módulos que suman una carga horaria de 15 horas de educación continua.

REQUISITOS COMO ALUMNO REGULAR

- Legajo completo con la documentación requerida oportunamente en el ingreso
- Cumplir con el régimen arancelario en tiempo y forma.

MODALIDAD DE DICTADO

On-line: Las clases serán exclusivamente bajo esta modalidad, mediante el uso de una plataforma de última generación, en donde el Alumno podrá realizar preguntas por medio de la misma.

Además, los Profesionales contarán con asistentes del Curso que en todo momento lo guiarán no solo en el uso de la aplicación, sino también durante el desarrollo de las clases y de los casos. Adicionalmente tendrán el acceso a una segunda plataforma de campus virtual en donde dispondrán de toda la información del Curso y el audio de cada clase, de modo que posteriormente sea posible recuperar y/o refrescar conocimientos de clases anteriores.

METODOLOGÍA A APLICAR

Para alcanzar un mejor aprovechamiento del programa se utilizarán diferentes metodologías que incluyen: análisis de casos prácticos y negociación por medio de grupos de trabajo. Cada desarrollo de Módulo culminará con la la realización de un Caso Práctico relacionado con la temática.

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

CIA Cámara Inmobiliaria Argentina
Sinergia para Crecer

ICI Instituto de Capacitación Inmobiliaria
Trayectoria formando futuro

Av. Belgrano 427 3er Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
(+54 11) 5031-3333
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR
WWW.ICI.EDU.AR
WWW.ESCUELACIA.COM.AR

EIA Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos
Sinergia para Emprender

BENEFICIOS

Los participantes lograrán ampliar su visión sobre la negociación inmobiliaria obteniendo herramientas prácticas que los ayudarán a mejorar el desempeño, permitiendo alcanzar una alta performance en la tarea de negociación con clientes, concretar adquisiciones y/o compras de inmuebles.

CARGA HORARIA

Horas Cátedra: 15 horas (5 clases).

PERÍODO DE CLASES

Fecha de Inicio: 9 de Septiembre

Clases: Martes de 19 a 22 horas

DIRECCIÓN

MDI Dr. Juan Carlos Franceschini (Escuela EIA).

COORDINACIÓN

Lic. Marcos Leonetti.

PROGRAMA EJECUTIVO: NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

CIA Cámara Inmobiliaria Argentina
Sinergia para Crecer

ICI Instituto de Capacitación Inmobiliaria
Trayectoria Forjando Futuro

Av. Belgrano 427 3er Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
(+54 11) 5031-3333
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR
WWW.ICI.EDU.AR
WWW.ESCUELACIA.COM.AR

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

PROGRAMA

MÓDULO I: INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Presentación del Curso. Lineamientos y organización. Principios generales y concepto de negociación. Los siete elementos del Proceso de la Negociación de Harvard. Las fases de la negociación: preparación, desarrollo de la negociación y acuerdos. Habilidades claves a desarrollar para asegurar una gran capacidad de negociación. Los costos de la negociación. Desarrollo de ejemplos.

Caso de negociación Inmobiliaria. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Marcos Leonetti

MÓDULO II: ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Estrategias de negociación, tipos de estrategia: Ganar – Ganar: Estrategia resolutiva. Perder – Ganar: Estrategia de rivalidad. Ganar - Perder: Estrategia complaciente o flexible. Perder - Perder: Estrategia de inacción. Análisis de las capacidades propias de negociación: puntos fuertes y débiles. Estilo de negociación de la contraparte. Conducción y adaptación a los distintos momentos de la negociación. Dominio de la negociación. Elementos para preparar una negociación.

Caso de definición de estrategias de negociación. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Marcos Leonetti

MÓDULO III: TÉCNICAS DE PERSUASIÓN Y LAS EMOCIONES

El secreto de la negociación exitosa. La capacidad de influir y técnicas de persuasión. El aprendizaje de técnicas. Cómo lograr la máxima eficacia. Procesos de presión en la negociación. Técnicas de disuasión efectivas. Alternativas al punto muerto. Las concesiones en la negociación. La inteligencia emocional. Manejo de la situación. Tensiones entre resultados y relación. Las emociones presentes en una negociación. Manejo de las emociones.

Caso de persuasión y/manejo de emociones. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Marcos Leonetti

MÓDULO IV: NEGOCIACIONES INMOBILIARIAS ESPECÍFICAS

La compra del terreno, negociación con los involucrados. El terreno en aporte, cómo convencer el propietario. La negociación de la venta de la unidad, cómo defender el precio solicitado?. La negociación con los proveedores.

Caso de negociación de la tierra para un desarrollo inmobiliario. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Mario Gómez

MÓDULO V: LA NEGOCIACIÓN Y CIERRE

El guión. Las objeciones. Técnicas de cierre. Factores que afectan los momentos de cierre. Características de un negociador con "mentalidad cerradora".

Caso de cierre de operación inmobiliaria. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Lic. Mario Gómez

Av. Belgrano 427 3er Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
(+54 11) 5031-3333
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR
WWW.ICI.EDU.AR
WWW.ESCUELACIA.COM.AR

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

Juan Carlos Franceschini

Consultor Inmobiliario e Investigador.

Abogado (UBA), Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI). Director del Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI), realizado en Convenio entre la Universidad Politécnica de Madrid y la Cámara Inmobiliaria Argentina.

Director y Fundador de la Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos junto a la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Ex Presidente y Co Fundador de la Asociación Argentina de Profesores y Directores de Programas Posgrados y Maestrías del sector Inmobiliario y de la Construcción. Director de Cdi Consultora. Es autor del Libro "El Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos", editado en el año 2000 y ediciones posteriores.

Se desempeñó como Projet Leader del "Estudio de Expansión de la Vivienda en el Area Metropolitana Buenos Aires", realizado por el Laboratorio de Estudios de la Vivienda de la Universidad Torcuato Di Tella, por acuerdo celebrado entre esta y el Join Center for Housing Studies de la Universidad de Harvard (Noviembre de 2000).

Fue miembro de la Cámara de Empresas Tasadoras de la República Argentina, autor y redactor de la "Norma NAVIH" (Norma Aplicable a la Valuación de Inmuebles Hipotecarios) de CETRA.

Marcos Leonetti

Emprendedor y Consultor Inmobiliario. Fue Fundadador y Director de La Economía Online.

Lic. en Economía de Empresa de la Universidad Nacional de Lanús (2003-2009). Profesor del MDI (Máster en Direccion de Empresas Constructoras e Inmobiliarias) de la Cámara Inmobiliaria Argentina y la Universidad Politécnica de Madrid. Es Profesor de Clima de Negocios, en al Programa de Posgrado DBA de la Universidad de Belgrano.

Se desempeñó como Columnista invitado del Semanario El Economista.

Se desempeñó como Director de la Economía On-Line, Diario Digital que ofrece información calificada acerca de la Economía y las Finanzas, Mercados, Negocios y Tecnología. Escribe columnas de coyuntura de economia nacional, internacional y mercados.

Se desempeña como Fiduciario del Fideicomiso Río Luján, desde el marzo de 2013. Siendo este un Fideicomiso de Administración e Inversión en la administración de desarrollos inmobiliarios y náuticos. Así también ha efectuado la formulación y evaluación de proyectos inmobiliarios, como Estudios de Factibilidad.

Mario Gómez

Director de Le Bleu Negocios Inmobiliarios S. A. Contador Público Nacional y Licenciado en Administración, graduado en la Universidad Nacional de La Plata. Obtuvo un MBA en IAE Business School, Becado por el Gobierno Italiano un Master en Finanzas en la Universitá degli Studi di Siena (Italia) y por el Gobierno Mexicano y por la OEA un Diplomado en Proyectos de Inversión dictado por la OEA en Ciudad de México.

Es Director de la Especialización de Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Docente del MDI (Universidad Politécnica de Madrid) y Profesor invitado del IAE. Ha participado en cursos y seminarios en el país y en el exterior como expositor, ponente e invitado.
En marzo de 2010 fundó Le Bleu Negocios Inmobiliarios, de la que es su titular. Ha sido Director y Accionista de Toribio Achaval entre febrero de 1996 y febrero de 2010. Anteriormente se desempeñó en Banco Galicia en las áreas de Banca de Inversión y Mercado de Capitales. Es asimismo Corredor y Martillero Universitario (Diploma de Honor ICI-UM).

Ha sido reconocido por la Corporación de Rematadores, en 1999 con el Premio Taquini. Formó parte en el 2009 del Consejo Directivo del Colegio Profesional Inmobiliario (CUCICBA), donde presidió la Comisión de Capacitación.

Es autor de los libros Manual del Corredor Profesional Inmobiliario (2016), Mercado de Capitales y Real Estate (2015), Inversiones Inmobiliarias – Cómo planificar con inteligencia (2014), Estudios de mercado para desarrollos inmobiliarios (2013), Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles-Edición actualizada y ampliada (2012), Fideicomisos al Costo (2011), Gestión de la Empresa Inmobiliaria (2010), Evaluación de Proyectos Inmobiliarios (2009), Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles (2007) y co-autor de Captación de Propiedades y Clientes (2008) y Principios de la Gestión Inmobiliaria (2006), todos editados por Bienes Raíces Ediciones: www.brediciones.com.

PROGRAMA EJECUTIVO:

NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA

CRONOGRAMA

	Septiembre										Octubre									
HORARIO						SEMANA 1					SEMANA 4					SEMANA 5				
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V
	1	2	3	4	5	8	9	10	11	12	29	30	1	2	3	6	7	8	9	10
19:00 A 20:30							I					IV					V			
20:45 A 22:00							I					IV					V			
HORAS CÁTEDRA							3					3					3			
	SEMANA 2					SEMANA 3														
	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V										
	15	16	17	18	19	22	23	24	25	26										
19:00 A 20:00		II					III													
20:45 A 22:00		II					III													
HORAS CÁTEDRA		3					3													

TOTAL DE HORAS: 15

CERTIFICADO

CÁMARA INMOBILIARIA ARGENTINA
SINERGIA PARA CRECER

EIA ESCUELA DE EMPRENDEDORES INMOBILIARIOS ARGENTINOS
SINERGIA PARA EMPRENDER

La Cámara Inmobiliaria Argentina

Certifica la asistencia de

Al Curso de "Especialista en Negociación Inmobiliaria"
correspondiente al ciclo lectivo 2025

Juan Carlos Franceschini
Director Escuela EIA

Nancy Vieitez
Presidenda CIA

Av. Belgrano 427 3er Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
(+54 11) 5031-3333
info@cia.org.ar

WWW.CIA.ORG.AR
WWW.ICI.EDU.AR
WWW.ESCUELACIA.COM.AR