

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Nombre del curso:** Técnicas de intermediación y negociación en inmobiliarias

**Duración:** 15h

**Modalidad:** Online

### Objetivo

- Diferenciar los tipos de contrato de encargo: exclusiva, agencia única, nota de encargo escrita u oral.
- Explicar las fórmulas habituales para rebatir las objeciones más habituales de los clientes propietarios a la intermediación.

### Contenido

1. Tipos de encargo de intermediación inmobiliaria.
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria.
3. Acuerdos de captación en exclusiva.
4. El contrato de exclusiva.