



10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Campus Inmobiliario Training Online

enfocus21

CONSULTORA ALTO RENDIMIENTO INMOBILIARIO

consultora@enfocus21.com

www.campus-enfocus21.online

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

MIS ANOTACIONES INMOBILIARIAS

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hola Compañer@, aquí tienes tu regalo...

Espero te sirva este e-book productivo, para que tomes nota de la importancia que tiene marcar la diferencia, identificar lo antes posible a esas personas que valoran nuestro tiempo, nuestras soluciones profesionales y aprovechemos de una vez por todas las herramientas productivas que nos ofrece la tecnología actual.

¿Quién soy y por qué puedo ayudarte?



Me considero un humilde loco emprendedor, que con 20 años cree mi primera empresa donde creaba campañas de marketing offline a mis clientes, tengo que reconocer que me fue bastante bien hasta que llegó la famosa crisis del 2005 a España y las empresas tecnológicas online barrieron a las empresas offline como la mía. En resumidas cuentas, tuve que reinventarme y tuve la suerte de conocer este apasionante sector inmobiliario.

Aunque llevo 10 años viviendo de este sector y no me va nada mal...Tengo que reconocer que lo que más me apasiona es ayudar, acompañar y compartir toda mi experiencia en beneficio de este maravilloso sector inmobiliario, que por desgracia no está muy bien visto por una gran parte de esta sociedad...En resumidas cuentas, apuesto por la EXCELENCIA INMOBILIARIA del profesional inmobiliario.

Mi granito de arena a este sector ha sido, impulsar con éxito una MLS Provincial con más de 25 agencias inmobiliarias en Córdoba y enseñarlas a trabajar en Exclusiva Compartida poniendo en valor todos los servicios que aportamos a nuestros clientes, soy coordinador provincial de FAI (Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias), formo parte de Unexia Andalucía (Asociación Empresarial

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Inmobiliaria de Andalucía) y durante 5 años he tenido el honor de impulsar, dinamizar y presidir Asaicor MLS Córdoba.

Te comparto mi fórmula de éxito inmobiliario:

A través de este e-book de regalo, te voy a ayudar a descubrir los secretos del profesional inmobiliario que en la actualidad está generando ingresos y optimizando al máximo su tiempo y generalmente trabaja desde la ACCIÓN, de ahí viene mi fórmula citada en gerundio...

Persuadiendo + Midiendo + Siguiendo = Consiguiendo

Recuerda que sin ACCIÓN no hay CAMBIOS.

Hábito Productivo N.º 1

Visualiza tus metas y crea un plan de trabajo



Si te has descargado mi e-book y lo estás leyendo en este momento, mucho me temo que piensas o has sentido algo parecido a estos escenarios:

1. Me gustaría mejorar resultados y no tengo definido un plan de acción, ni una meta o sueño que me motive.
2. Carezco de conocimientos informáticos básicos.

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

3. No saco rendimiento al CRM Inmobiliario, sólo manejo el 20% de la herramienta.
4. Necesito evolucionar hacia la transformación digital inmobiliaria.
5. No encuentro suficientes clientes para ofrecer mis servicios.
6. Me cuesta trabajo poner en valor mi trabajo y mis servicios inmobiliarios.
7. No sé hacer frente a la negativa de mis clientes y los culpo de todo.
8. Necesito optimizar mi tiempo, se me va el tiempo y no hago nada.
9. Hace tiempo que no disfruto de esta profesión.
10. Quiero mejorar mis procesos, pero no sé por dónde comenzar.

Se me ocurren más escenarios, pero seguro que te sientes identificado con algunos de ellos. ¿Sabes por qué lo sé? Porque yo he pasado por ahí y se lo mal que se pasa, pero no te preocupes porque estoy aquí para compartir mi experiencia contigo, quiero decirte que no es culpa tuya, simplemente debes entender que todas las personas tenemos unos ciclos de aprendizaje que nos guste o no, debemos pasar por ellos.

De inicio, tomate 5 minutos para responder las siguientes preguntas:

- ¿Dónde estoy en este momento?
- ¿A dónde quiero llegar?

Para ayudarte te comparto este ejercicio práctico de 5 preguntas y deja que el subconsciente actúe...

1. ¿Qué 5 cosas valoras más en tu vida?
2. ¿Qué 5 cosas valoras más en tu empresa?
3. ¿Qué 3 primeras metas o sueños te vienen a la mente?
4. ¿Qué gran cosa o sueño, te atreverías a poner en marcha, si te dijera que no vas a fracasar?
5. ¿Con qué intensidad has deseado tu última respuesta?

Si has deseado con mucha intensidad conseguir esa cosa o sueño, ya podrás contestar a la pregunta de ¿A dónde quieres llegar? Y esa será, tu mayor motivación para conseguir todo lo que te propongas.

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º 2

Crea un plan de acción inmobiliario SMART



En este punto, es importante, que te realices las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto dinero quiero ganar, por ejemplo, al trimestre?
- ¿Cuántas llamadas necesito realizar para conseguir visitas?
- ¿Cuántas visitas, evaluaciones, informes y presentaciones debo realizar para conseguir su confianza?
- ¿Cuántos encargos de venta en abierto / exclusivas/ multi exclusivas necesito firmar?
- ¿Cuántas ventas necesito realizar al trimestre para conseguir mi objetivo económico?

Recuerda que el plan de acción debe ser específico, medible, alcanzable, motivador y diseñado para un tiempo determinado, es decir, con una fecha de inicio y un fin. Te recomiendo que todas las semanas, tomes conciencia de dónde estás, si estás consiguiendo los resultados deseados y lo más importante que analices en que procesos de la venta inmobiliaria debes mejorar o por el contrario potenciar. Para poder tomar conciencia, te invito a realizar cada quince días este análisis, sin lugar a duda, te ayudará a detectar tus debilidades, fortalezas y que debes hacer para mejorarlas, aquí te dejo algunas pistas, a través del método CAME y DAFO.

- **CORREGIR DEBILIDADES**
- **AFRONTAR LAS AMENAZAS**
- **MANTENER LAS FORTALEZAS**
- **EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES**

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º 3

Pierde el miedo a las nuevas tecnologías y disfruta con ellas



¿Qué te cuesta trabajo trabajar con el ordenador, tablet o el móvil o cualquier dispositivo tecnológico? ...Es normal que te pase, pero tengo que decirte que, si pones actitud y quieres mejorar, existen muchísimas formaciones básicas en YouTube que te ayudarán a salir del cualquier apuro tecnológico. Además, en nuestro CAMPUS TRAINING ONLINE ENFOCUS21 encontrarás cursos básicos que, con mi soporte online, te ayudaran a mejorar y evolucionar tecnológicamente

No te puedes imaginar, la gran satisfacción que veo entre mis alumnos, cuando consiguen dominar las herramientas y se dan cuenta que realmente no era tan difícil.

¿Te lo puedes imaginar? ...Cierras los ojos, visualizas esos momentos que te cuestan tanto recordar, donde las ventas no llegaban porque no dominabas la tecnología, Windows, CRM Inmovilla...No sabías cómo atraer nuevos clientes y oportunidades, caías en la frustración constante que no te permitía ser feliz.

Ahora te hace gracia los miedos que tenías a la tecnología, al final era mucho más fácil de lo que pensabas...

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hasta que llegó la hora de alcanzar tu sueño, de trabajar dónde más te gusta y además ganando tiempo y dinero para vivir la vida que deseas. Te ves feliz y los más emocionante tu familia está orgullosa de ti.

Hábito Productivo N.º 4

Dominar las nuevas tecnologías y enseña a tus clientes a usarlas



¿Todas estas herramientas debo utilizar y dominar?...

Pues sí compañer@, la era digital inmobiliaria ya está aquí y ha venido para quedarse. Es de vital importancia, que empieces a formarte a cerca de estas valiosas herramientas productivas, te ayudarán a optimizar tiempo, a generar resultados económicos altos y sobre todo te ayudarán a conseguir tu plan de acción y por ende tus metas o sueños.

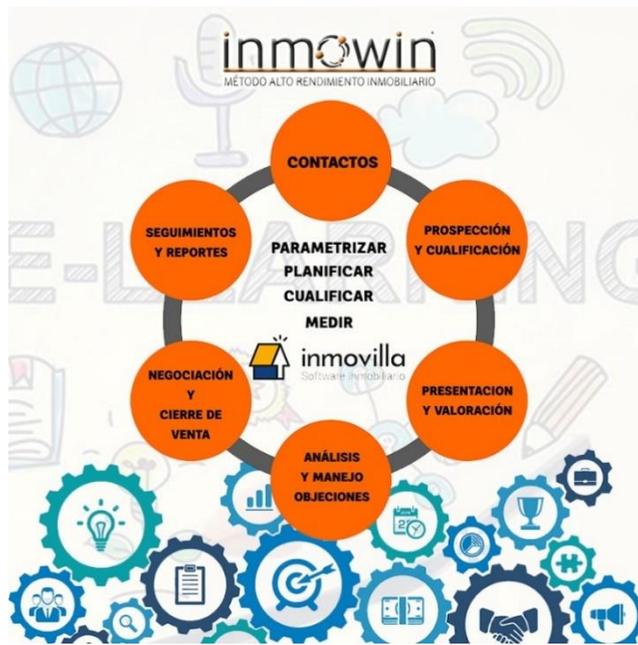
Ya sabes lo que decía nuestro amigo Charles Darwin, padre de la teoría de la evolución humana. En definitiva...Si no evolucionas en tu día a día, directamente involucionas personal y profesionalmente.

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º 5

Parametriza, Planifica, Cualifica y Analiza desde CRM Inmovilla, es tu mejor aliado



Es muy importante, conocer todos los procesos inmobiliarios que hacen que generemos resultados en nuestra profesión inmobiliaria. Y mucho más importantes implantar una metodología productiva, como, por ejemplo, mi método productivo INMOWIN. Dicha metodología, te ayudará a entender y comprender que procesos son los importantes y además te ayudará a automatizar muchas acciones necesarias e imprescindibles para que puedas generar oportunidades de negocio rentables.

CRM Inmovilla, te ayudará planificar tu plan de trabajo diario, a cualificar a tus clientes para que genere cruces óptimos y a conectar con ellos de manera eficiente las 24 horas del día los 365 días del año.

¿Estas algo perdido/a en CRM? ¿Te gustaría conocerlo mejor? Si necesitas un curso especializado de CRM Inmovilla en CAMPUS TRAINING ONLINE ENFOCUS21, podrás adquirir conocimiento de esta herramienta productiva a través de mi curso TRAINING PRODUCTIVO CRM INMOVILLA, de una manera ordenada, paso a paso y

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

con mi soporte a través de una comunidad privada que te ayudará a cubrir dudas y consultas que te surjan en cada momento.

Hábito Productivo N.º 6

Marca la diferencia, creando una propuesta única e innovadora



Esta estrategia, es fundamental para crear tu imagen de marca y poder trasladar a tus clientes la importancia de contratar tus servicios inmobiliarios.

Crea una presentación, cubriendo las dudas de tus clientes y atendiendo a preguntas cómo:

- **¿Quién soy?**
- **¿Qué hago?**
- **¿Cómo lo hago?**
- **¿Qué resuelvo?**

Tu exposición, no debe durar más de 2 minutos y como ejemplo piensa que te montas con tu cliente en un ascensor en planta baja y tienes 5 plantas para darle motivos suficientes por los que debe contratarte a ti y no a otra persona, piensa que después ya no lo veras más.

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º 7

Trabaja con tu círculo de influencia, domina las redes sociales y conecta cada día más



Aprovecha tus redes sociales, tu círculo de amistades, familiares, personas a las que ya le has vendido, te han comprado, te han recomendado y pídeles encarecidamente que te sigan recomendado, en caso de que tenga un amigo o conocido que necesite vender, comprar o alquilar.

El secreto de los grandes profesionales inmobiliarios que generan grandes resultados económicos trabajando el tiempo justo, es trabajar sólo y exclusivamente con clientes referidos.

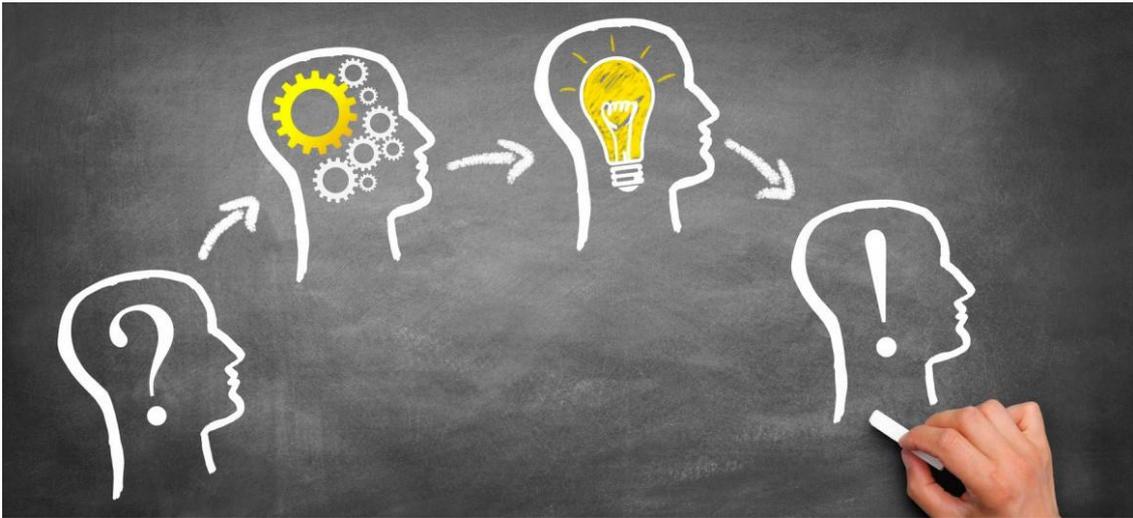
Aprovecha las redes sociales para conectar, trabaja ayudando a los comerciantes de tu zona, analiza los contactos de tu móvil, WhatsApp, etc. Solicita que te recomienden y tu día a día será mucho más fácil trabajando con este tipo de clientes.

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º 8

Conoce mejor a las personas, sus conductas y sus miedos o dudas



En primer lugar, debo decirte que debes abandonar cuanto antes el chip de la venta y ponerte en el lugar de la persona que tienes enfrente.

A nadie le gusta que le vendan, sin embargo, a todas las personas le gusta que les aporten soluciones a sus problemas.

Para tal fin, realiza preguntas abiertas que te lleven a entender por ejemplo para qué venden o compra en ese momento, cuál sería su gran problema si no lo consiguieran y que puedes hacer para que te vean como parte de la solución y nunca parte del problema.

En definitiva y resumiendo, consigue su confianza marcando la diferencia, pon en valor todo lo que puedas hacer para que consiga su meta o sueño y ofrece una solución a medida de sus necesidades.

Como decía el Dr. Milton Erickson, psicólogo, médico y padre de la hipnosis ericksoniana:

“Si a un paciente, le recetas lo mismo que a otro paciente, con uno de ellos te estás equivocando”

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º 9

Aprovecha tu tiempo y bloquea tu tiempo para ser más productivo



¿Por qué algunas personas tienen tiempo para realizar sus tareas y otras no?...

Esta pregunta suelo hacérmela en muchas ocasiones y la respuesta suele ser siempre la misma, hay personas que realizan una buena gestión de su tiempo, ya que trabajan sobre un plan de acción diario, sin embargo, otras personas al no tener una buena planificación de su día a día, no priorizan y se quedan sin tiempo, dejando en muchas ocasiones de realizar las tareas más productivas de la actividad inmobiliaria.

Según definición de la RAE el tiempo establece pasado, presente y futuro, sin embargo, y en mi opinión todos vivimos en un constante presente y eso nos debe llevar a poner en valor nuestro tiempo lo máximo posible, eso significa priorizar e identificar qué tareas nos van a aportar productividad y cuáles no.

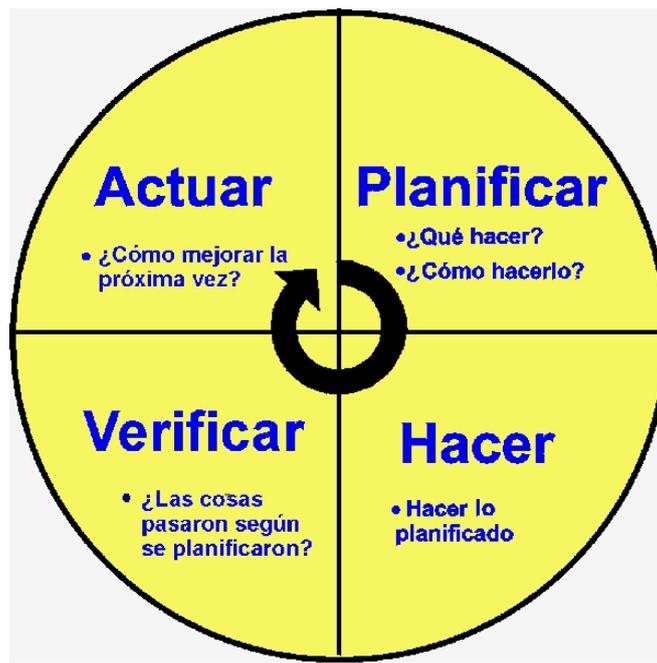
Muy importante, que pongas en práctica la técnica **Time Blocking** es una **técnica de productividad y gestión del tiempo** que consiste en planificar y dividir en bloques de tiempo todas las fases del día y las actividades que tienes pendientes por realizar, reservando esos espacios para dedicarlos única y exclusivamente a llevar a cabo las tareas asignadas de manera enfocada. Muy recomendable que bloques 2 horas de tu agenda para realizar las acciones importantes, no urgentes...Sólo así dejarás de posponer o aplazar las tareas más productivas de tu día a día, que son las que te harán conseguir tiempo y dinero.

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.

10 hábitos productivos del buen profesional inmobiliario en el siglo XXI

Hábito Productivo N.º10

Analiza, mide semanalmente, ganarás tiempo y dinero



Por último, te comparto una estrategia productiva y constructiva, la denominan Ciclo Deming o Ciclo PHVA, es una estrategia que te va a permitir analizar la causa y no la consecuencia y para tal fin lo primero que debes hacer es PLANIFICAR (plan de acción inmobiliario SMART), en segundo lugar HACER lo que has planificado y VERIFICAR si lo que has conseguido te acerca a los objetivos marcados o no y por último deberás ACTUAR y analizar que procesos debes mejorar para alcanzar tus objetivos en la fecha prevista.

Te puedo asegurar, que es más fácil de lo que crees, sólo debes ENFOCARTE en tu sueño o meta y para que no se te olvide tu meta o sueño te recomiendo lo plasmes en un papel, block o pantalla para que nunca se te olvide. Por último, pon PASIÓN en todo lo que hagas y no te puedes imaginar las puertas que se te abrirán en el momento que decidas entrar a la ACCIÓN.

¡Gracias por confiar en mí y seguimos mejorando juntos...!

Si quieres compartir este e-book productivo, comparte este enlace web www.campus-enfocus21.online e invítalo a descargarlo como regalo y al suscribirse tendrá acceso a masterclass especializadas gratuitas y herramientas y trucos relacionadas con nuestro sector inmobiliario.