



ABC del Profesional Inmobiliario

Karim Oviedo

EL ABC DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO



Lecciones Prácticas

Rossy Moreno

Karim Oviedo

[https://www.amazon.com.mx/
ABC-del-Profesional-
Inmobiliario-Lecciones-
ebook/dp/Bo86SP7CYX](https://www.amazon.com.mx/ABC-del-Profesional-Inmobiliario-Lecciones-ebook/dp/Bo86SP7CYX)



Una Consulta que No Cause Honorarios



ABOGADOS

DIVORCIOS DESDE: \$3,000

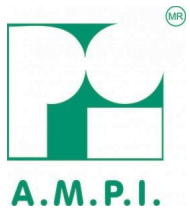
- Contratos
- Custodias
- Pensión Alimenticia
- Reconocimiento de Paternidad

Ofic. 5266054 -  (664)853-1454

Facilidad de pago
Servicio Garantizado!



Un Consejo de Amigos



Internet



Vestir



Comer



Inmueble



A.M.P.I.

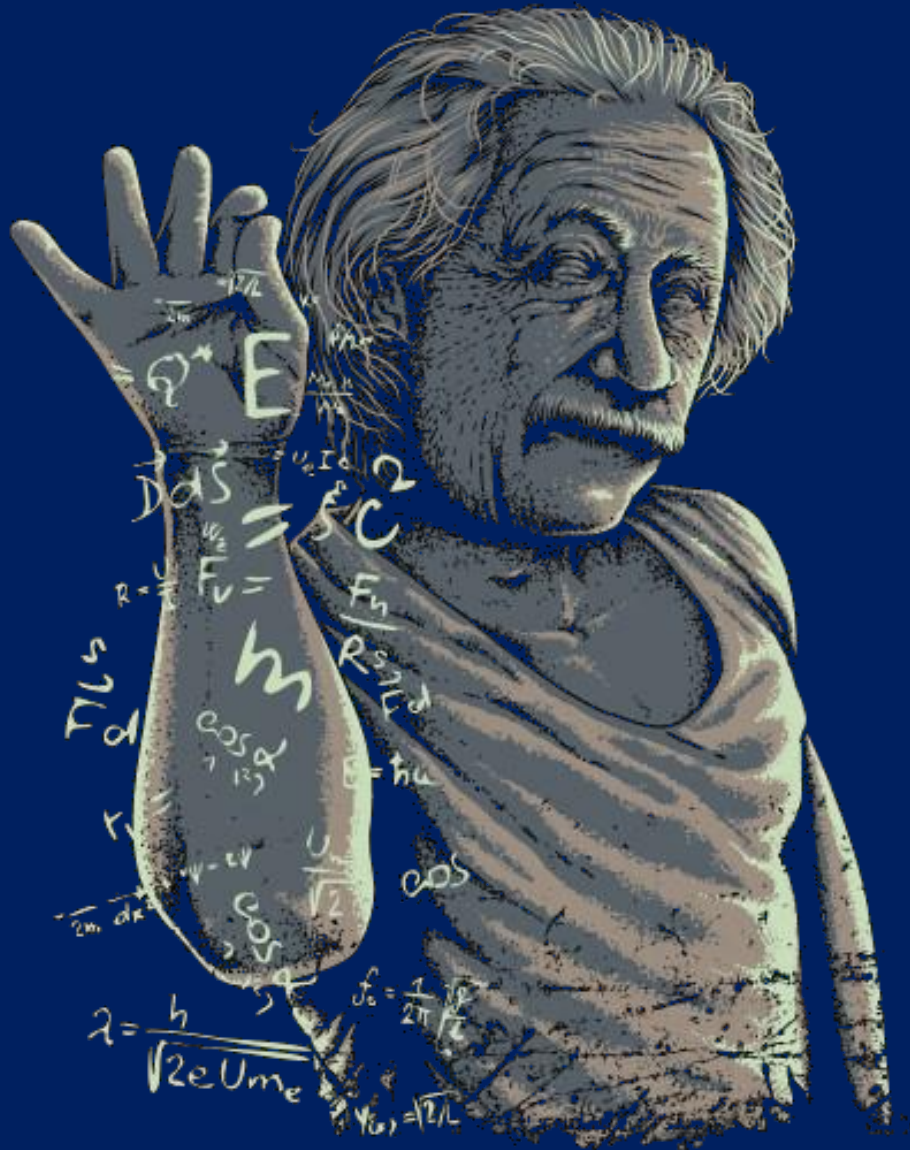


**Entrenamiento
= Práctica**

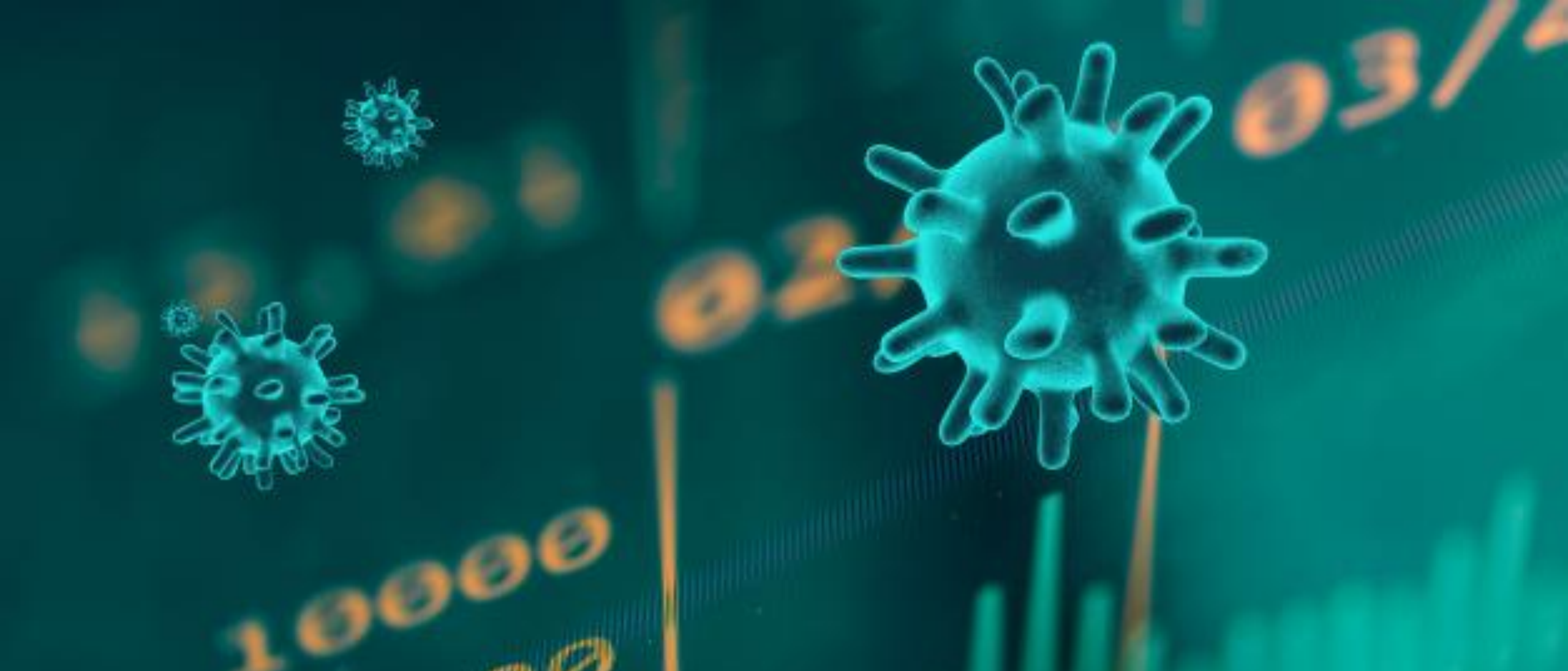




Ciencia = Hipótesis



*"Locura es hacer lo mismo
una y otra vez esperando
obtener resultados
diferentes"*



En Crisis Activamos el Modo Supervivencia



¿Todos Tenemos un Plan de Vuelo?





A.M.P.I.



Aprende de la Naturaleza



Conoce los ciclos



Prepara la tierra



Siembra



Riega



Cosecha



13



AMPI Pachuca





"No tengas miedo de los cambios, sólo ten miedo de permanecer inmóvil"

Proverbio Chino



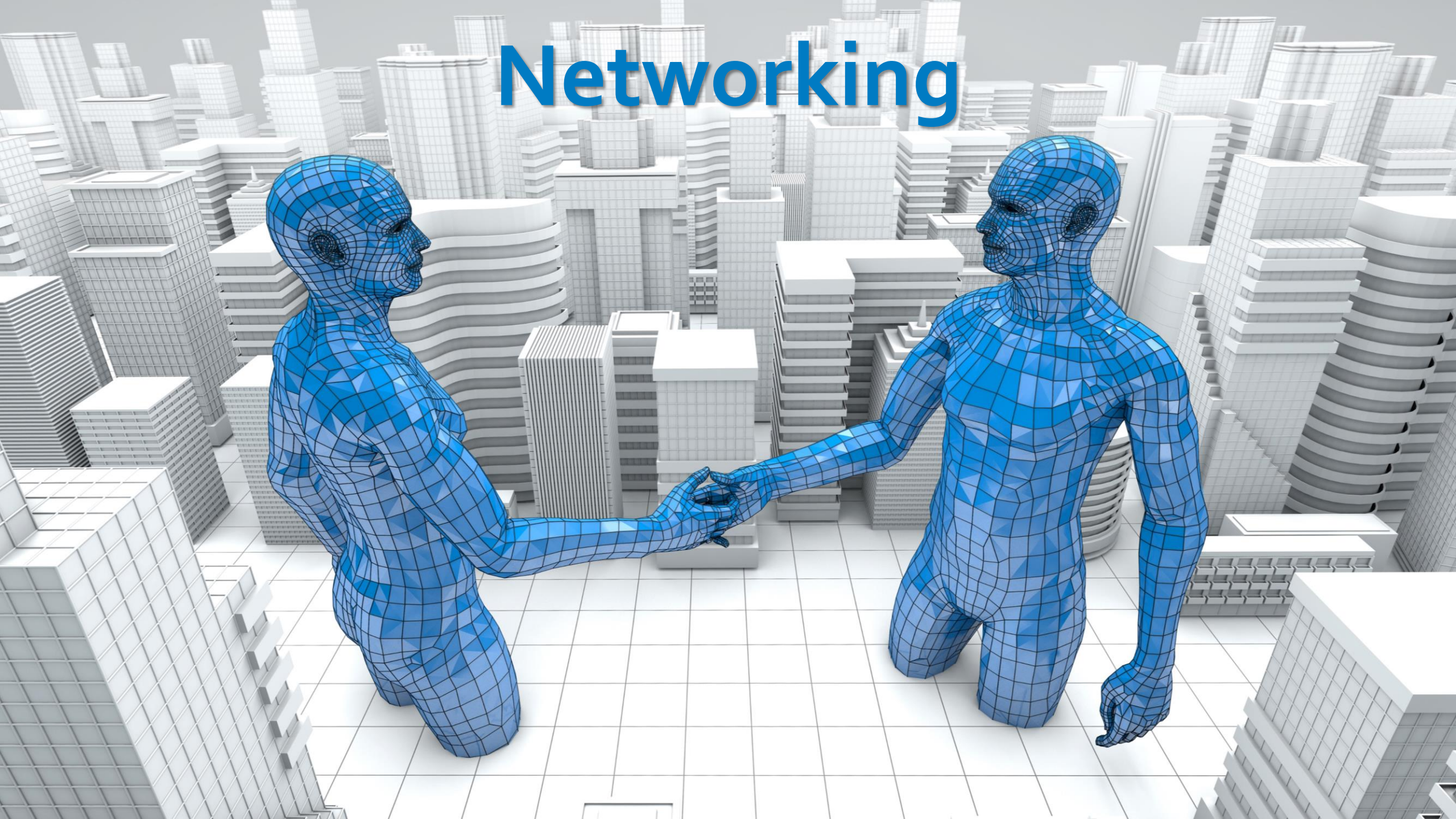


A.M.P.I.



Alianzas

Networking





A.M.P.I.

AMPI



ABC del Profesional Inmobiliario



Tipos de Negocios



Intermediación Inmobiliaria





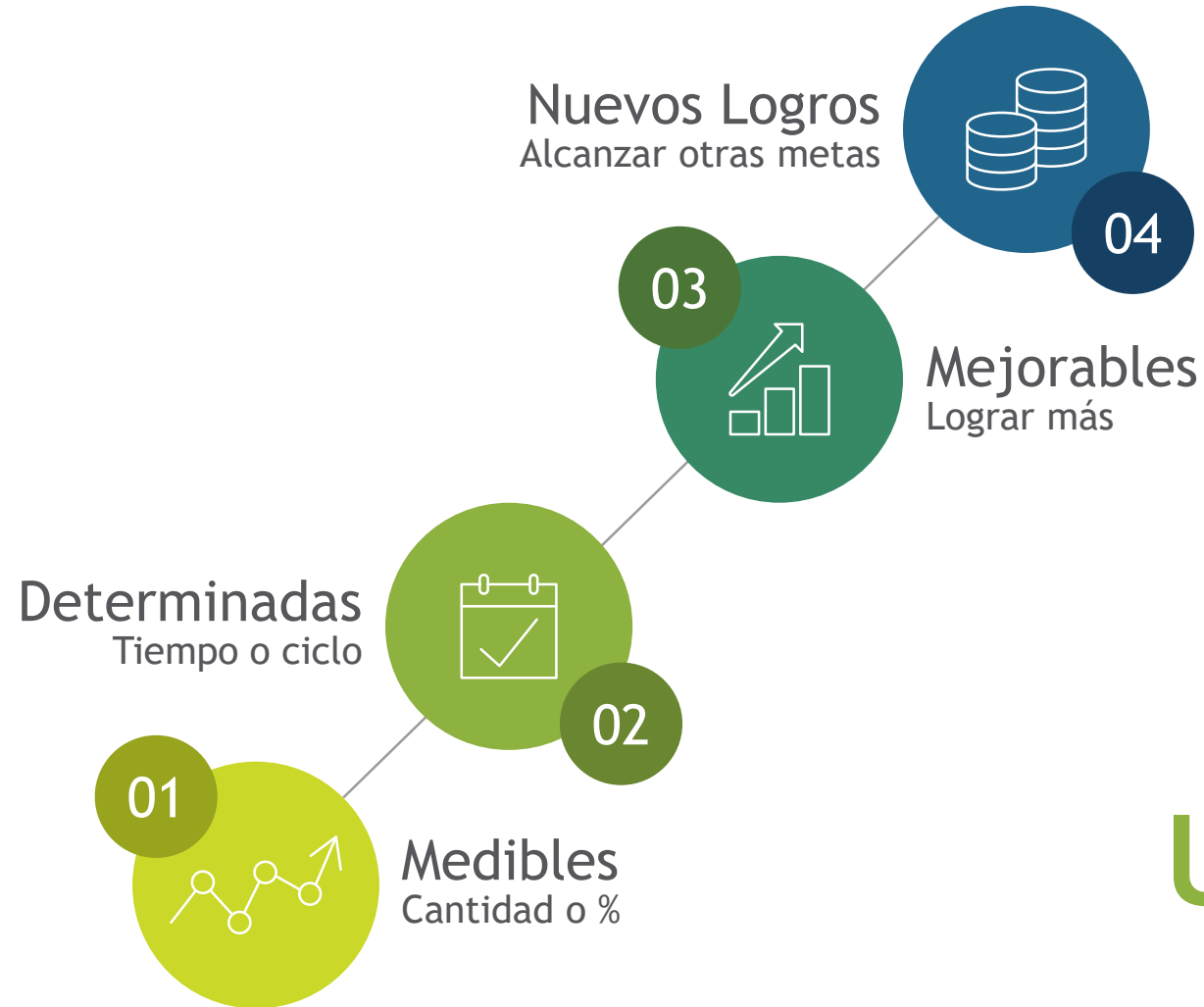
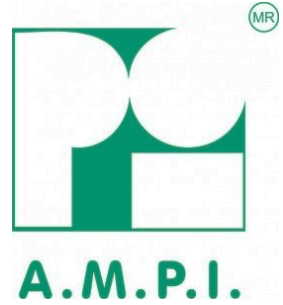
¿Qué quieres lograr?





**Sino tienes
metas,
ni te metas**

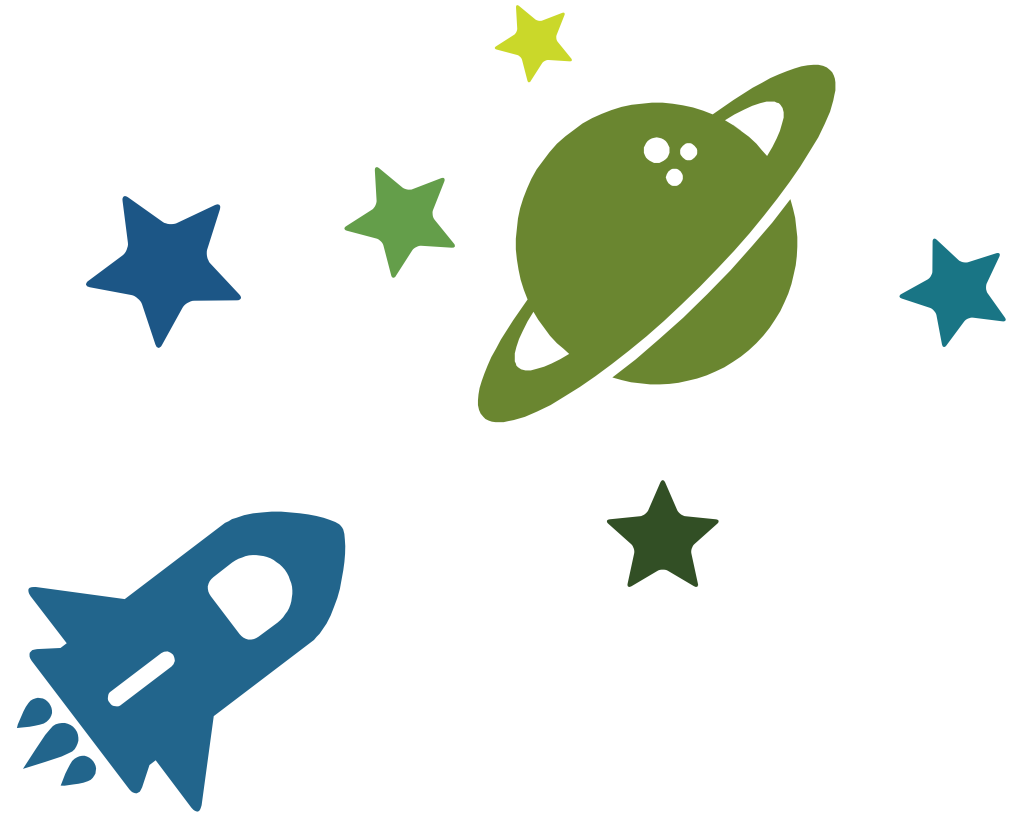
Construyendo Tus Metas

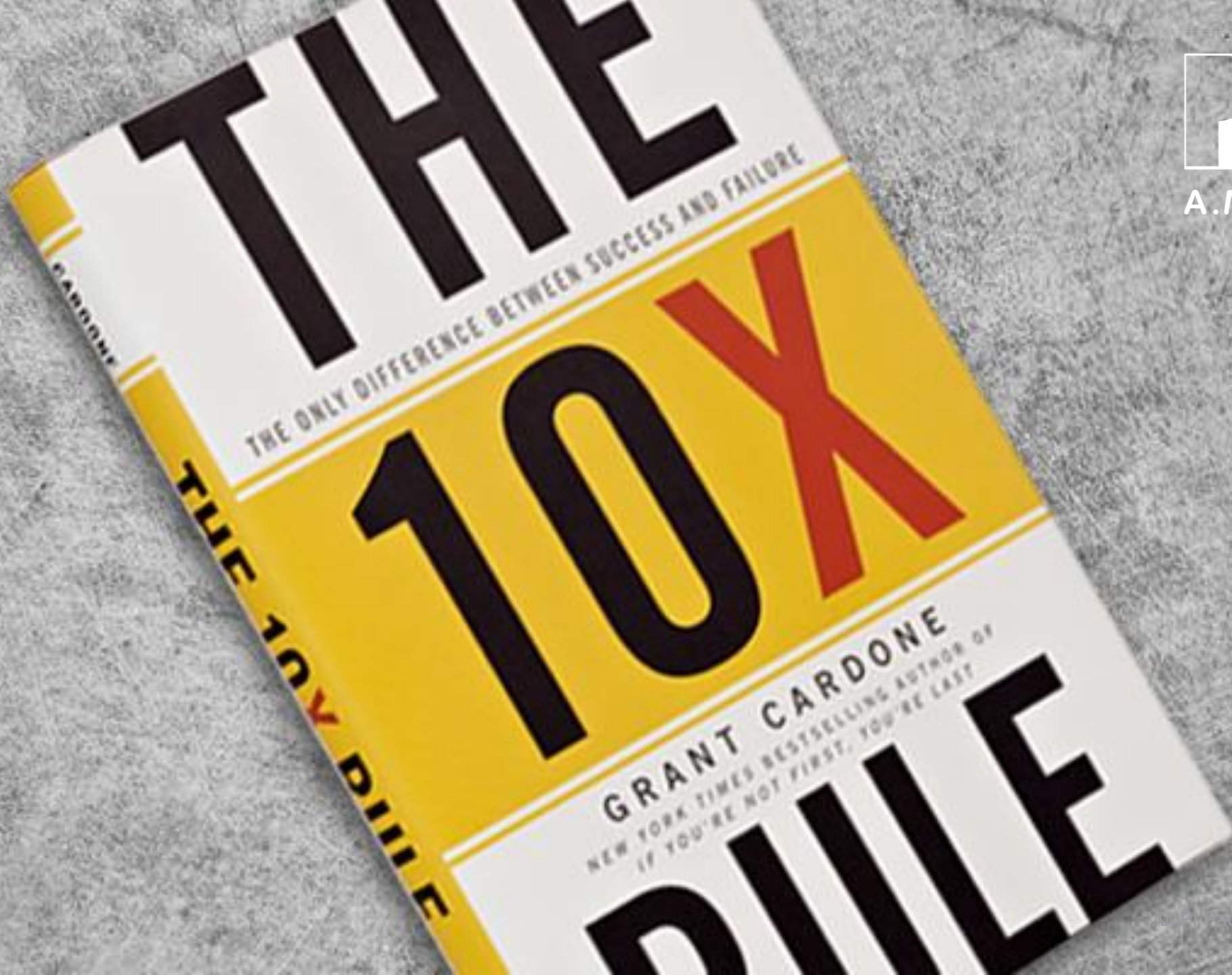


Hagamos Una Meta

Apunta al Universo

Si el plan falla, al menos
quedarás en las estrellas

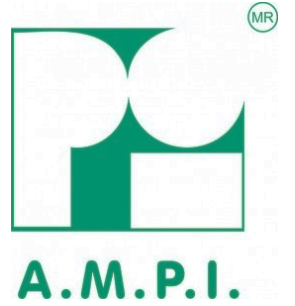




A.M.P.I.



Círculo de influencia



30%
Internet


\$∞
Total de Ventas

70%
Círculo de Influencia



Carrera en Bicicleta



Contacto Permanente

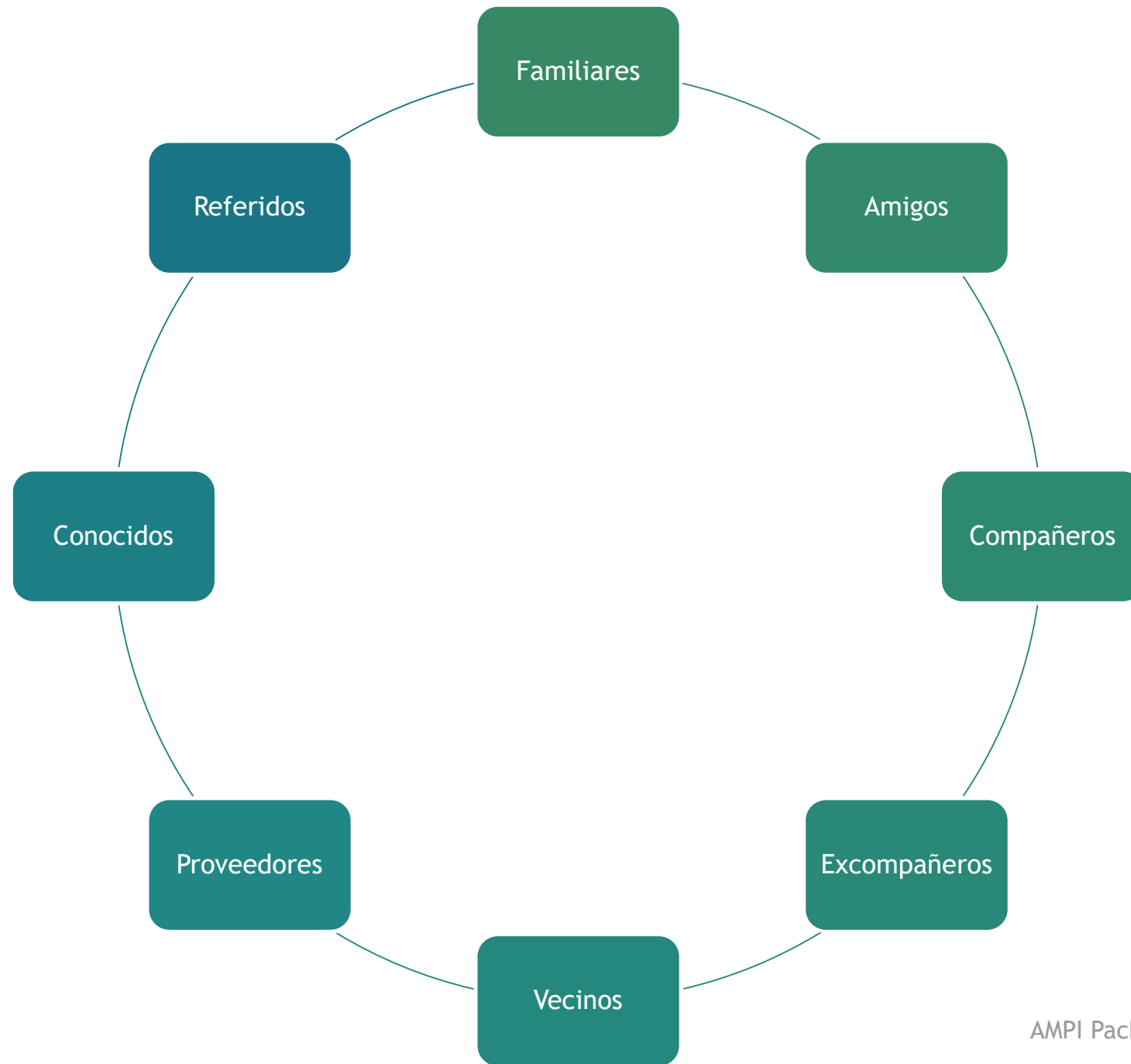
Estrategia vs Improvisación

Lograr comunicarme
frecuentemente

Recordarles que puedo
ayudarlos

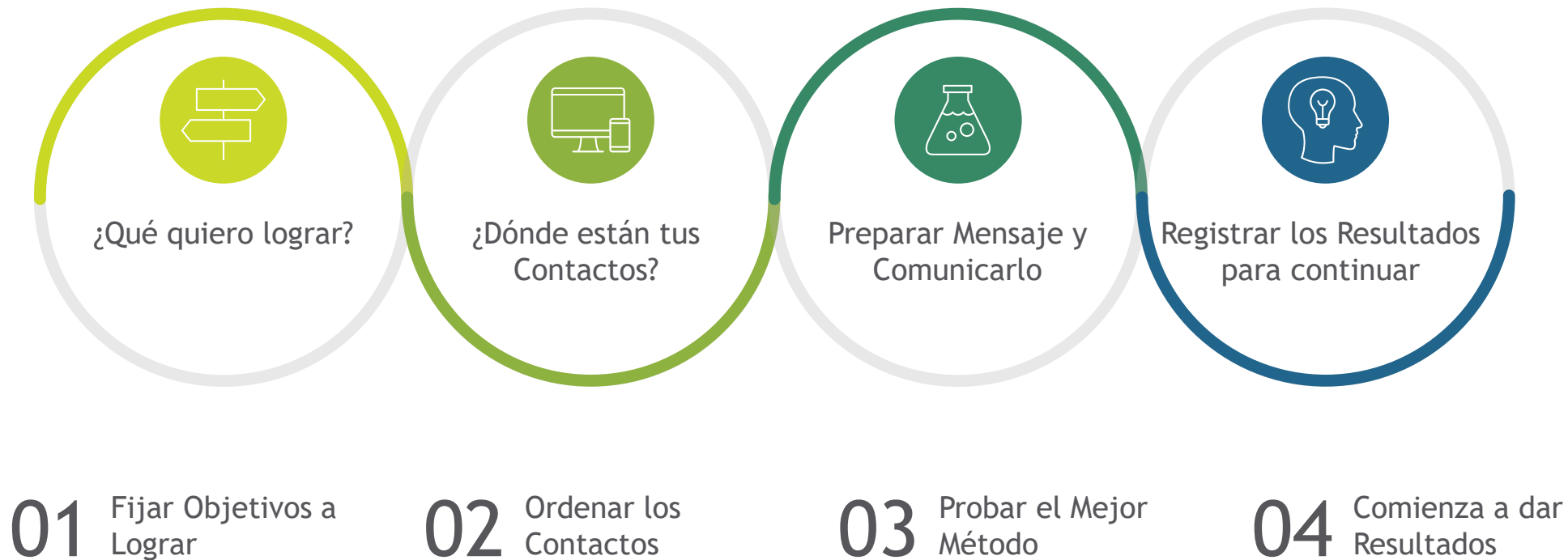
Hacerle saber que conozco del
tema y me capacito

Mi marca personal es la mejor

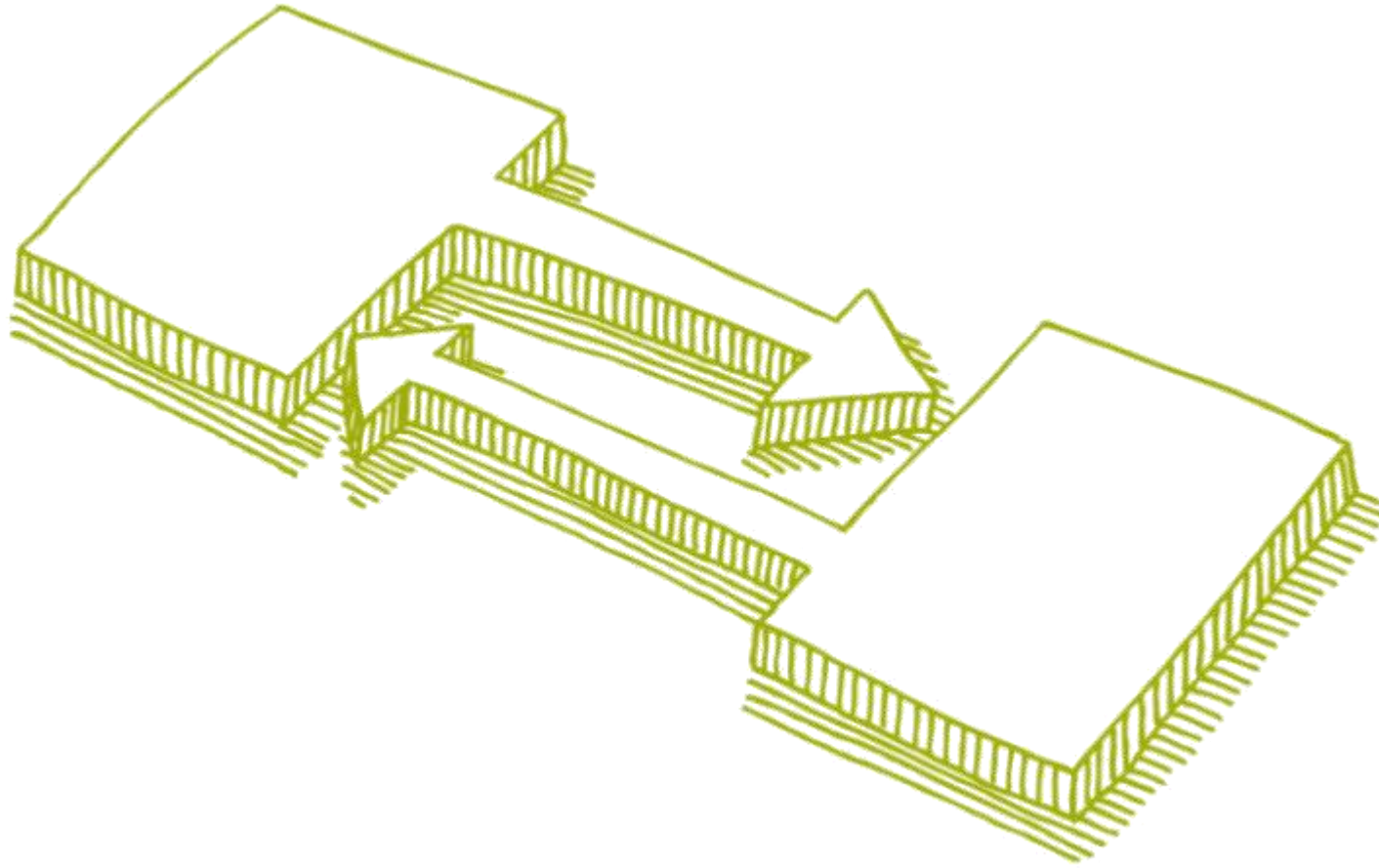


¿Quién es tu Círculo de Influencia?

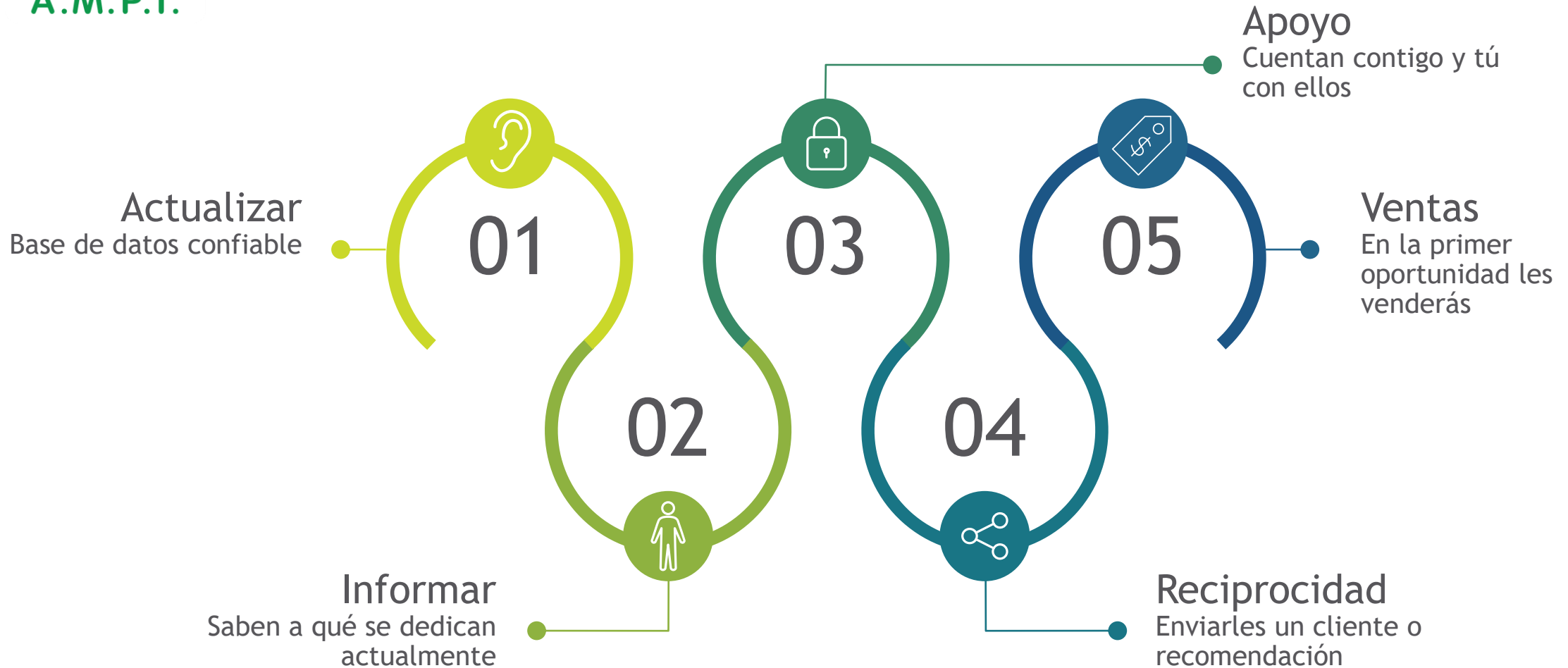
¿Cómo trabajar con el Círculo de Influencia?



Reciprocidad



¿Qué Resultados Obtengo?





Trato Directo



Llamada de Trato Directo

Consigue Una Cita

01

Objetivo de la Llamada
¿Qué quieres lograr?

02

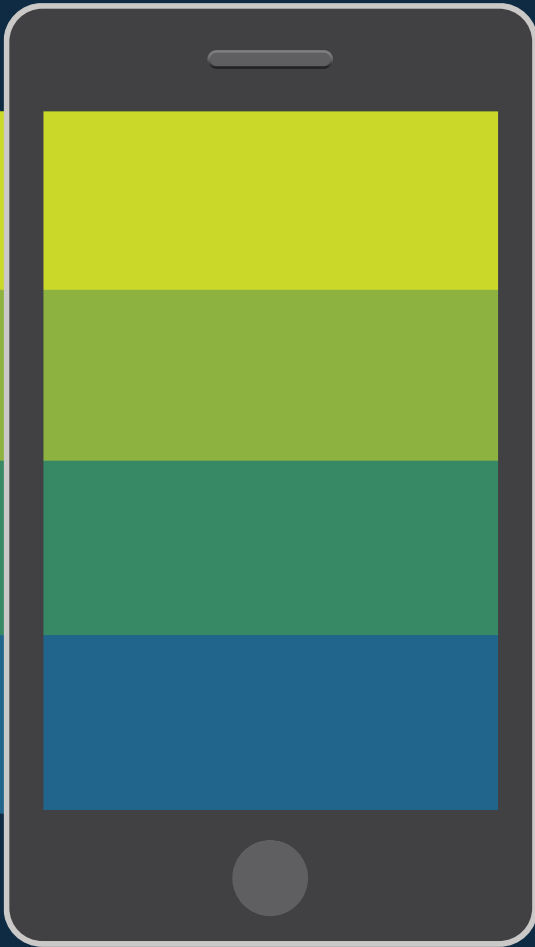
Mensaje
¿Qué dirás?

03

Cierra una cita
Consigue un acuerdo

04

Confirma
Asegura el cierre



Mi Experiencia en Phoenix





**Evalúa
Tu
Negocio**

¿Qué es y qué debo saber para tomar una exclusiva?



¿Qué es Más Importante?



Lo que escuchas



Lo que dices

Diagnóstico de un Doctor





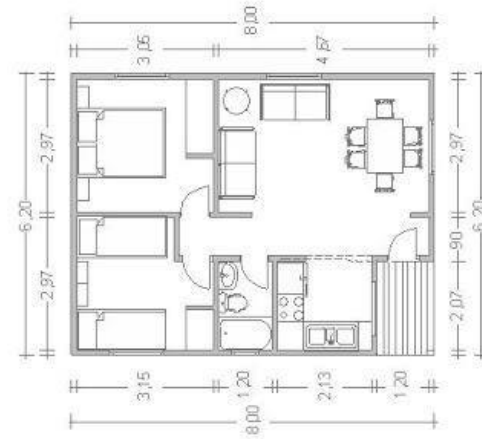
Tipos de Preguntas

¡Algo más interesante que hablar del Clima!

Adquisición

Motivación

Planes



Arreglos

Precio

Acuerdo



Preguntas al Propietario

- ¿Desde cuándo vive en esta propiedad?
- ¿Qué mejoras sustanciales ha hecho en la propiedad?
- ¿Por qué se quiere cambiar de propiedad?
- ¿Qué pasa si no vende su propiedad?
- ¿Cómo adquirió la propiedad?

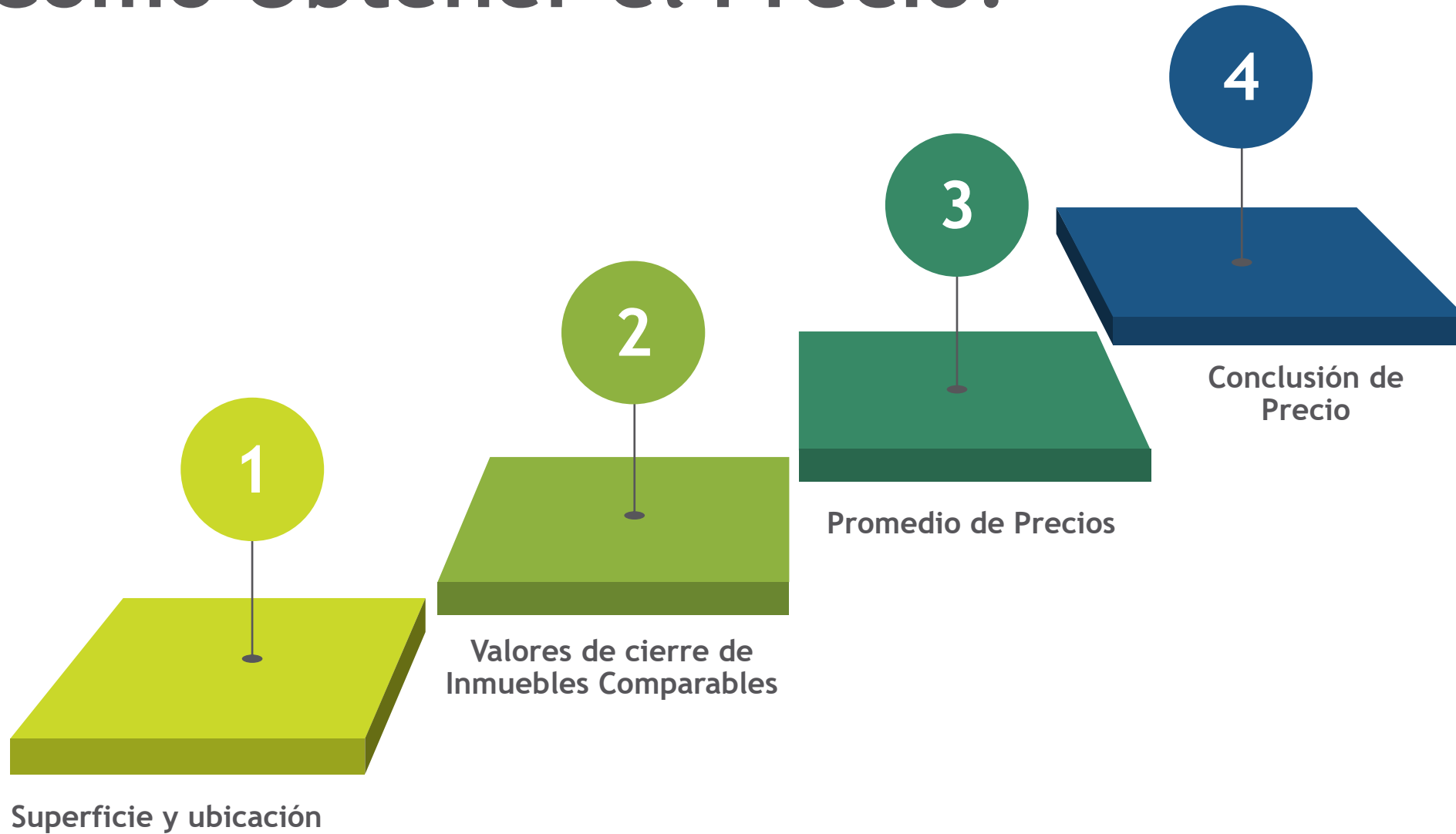


Estudio de Mercado

Valor
vs
Precio

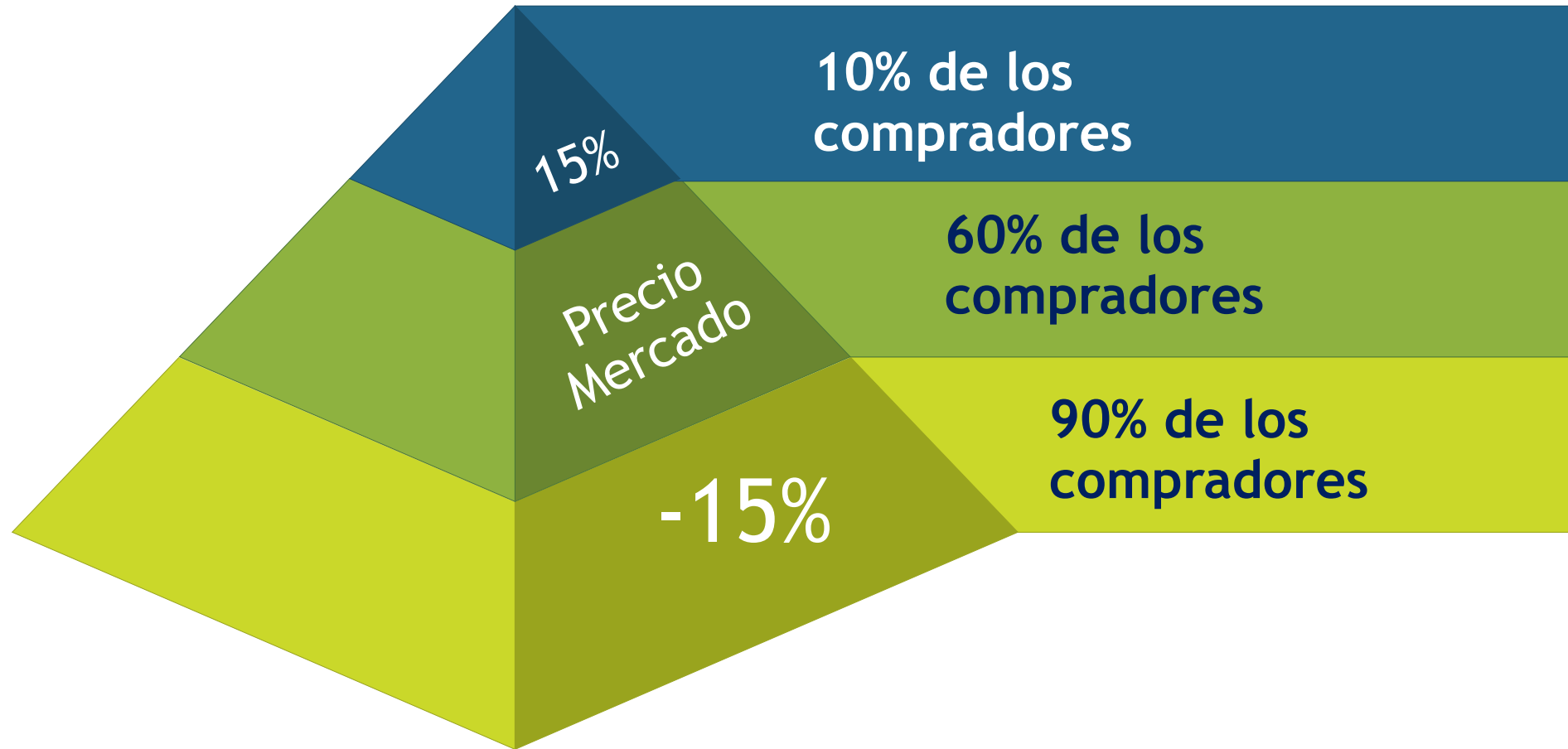


¿Cómo Obtener el Precio?



¿Vender o Poner a la Venta?

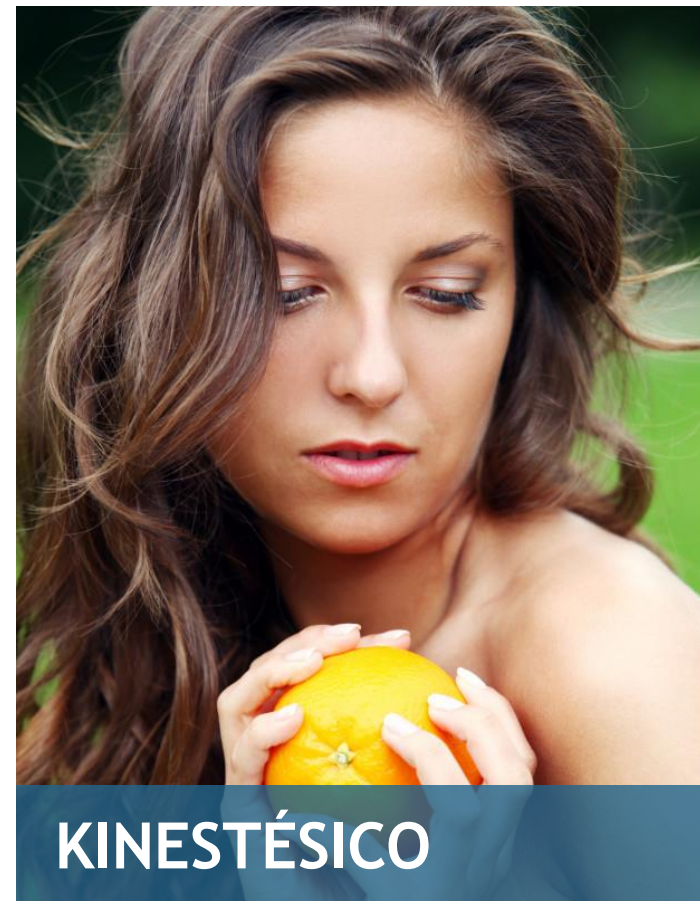
Subir el Precio para la “negociada” puede salir “más caro”



Seguridad y Confianza

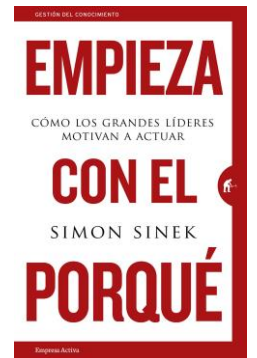


¿Cómo Conectas con Tus Clientes?

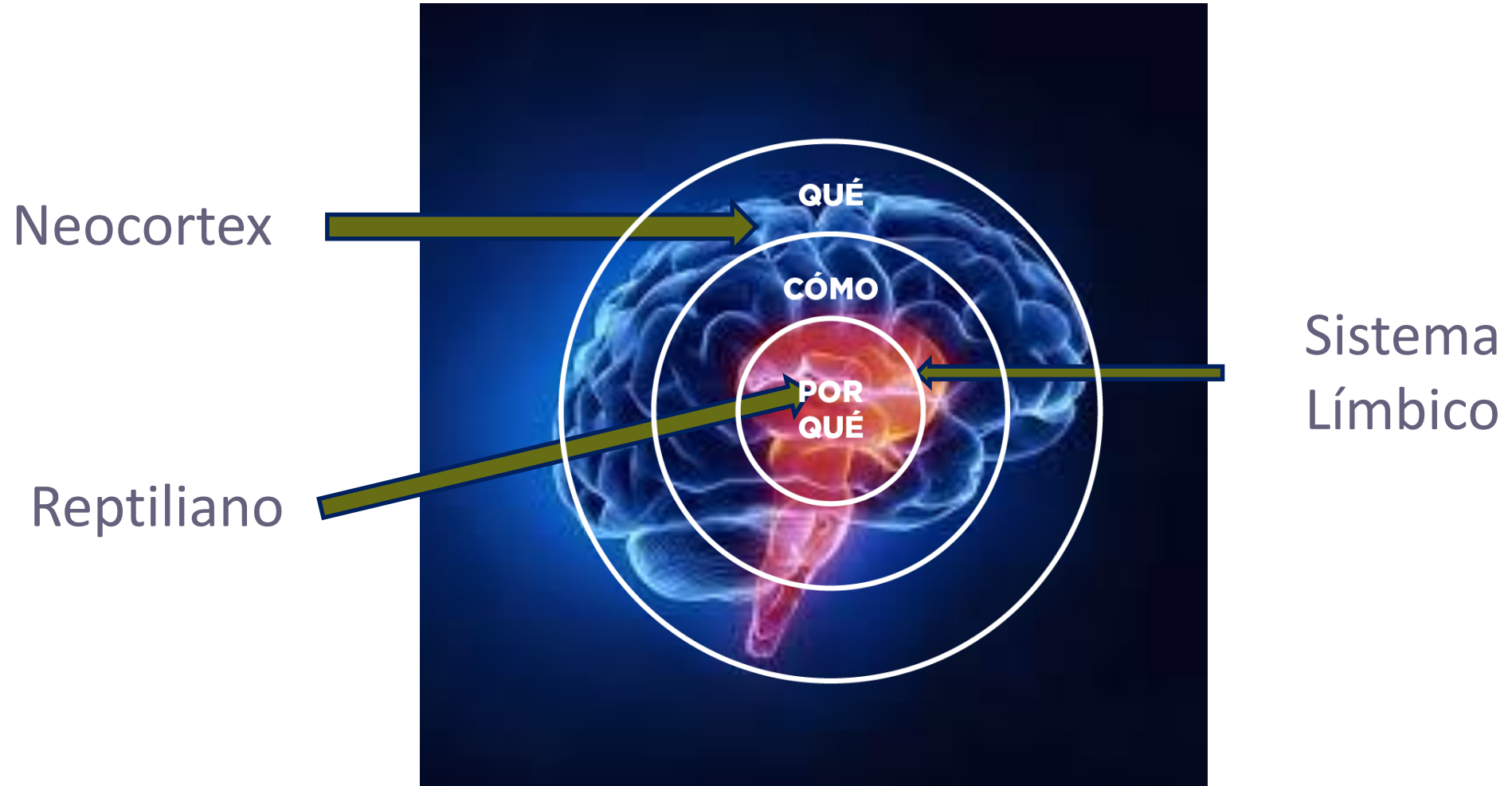


Empieza con el porque

Simon Sinek



Comienza por el porque



Comienza por el Porque



01

Qué
Lo que harás

02

Cómo
Cómo lo harás

03

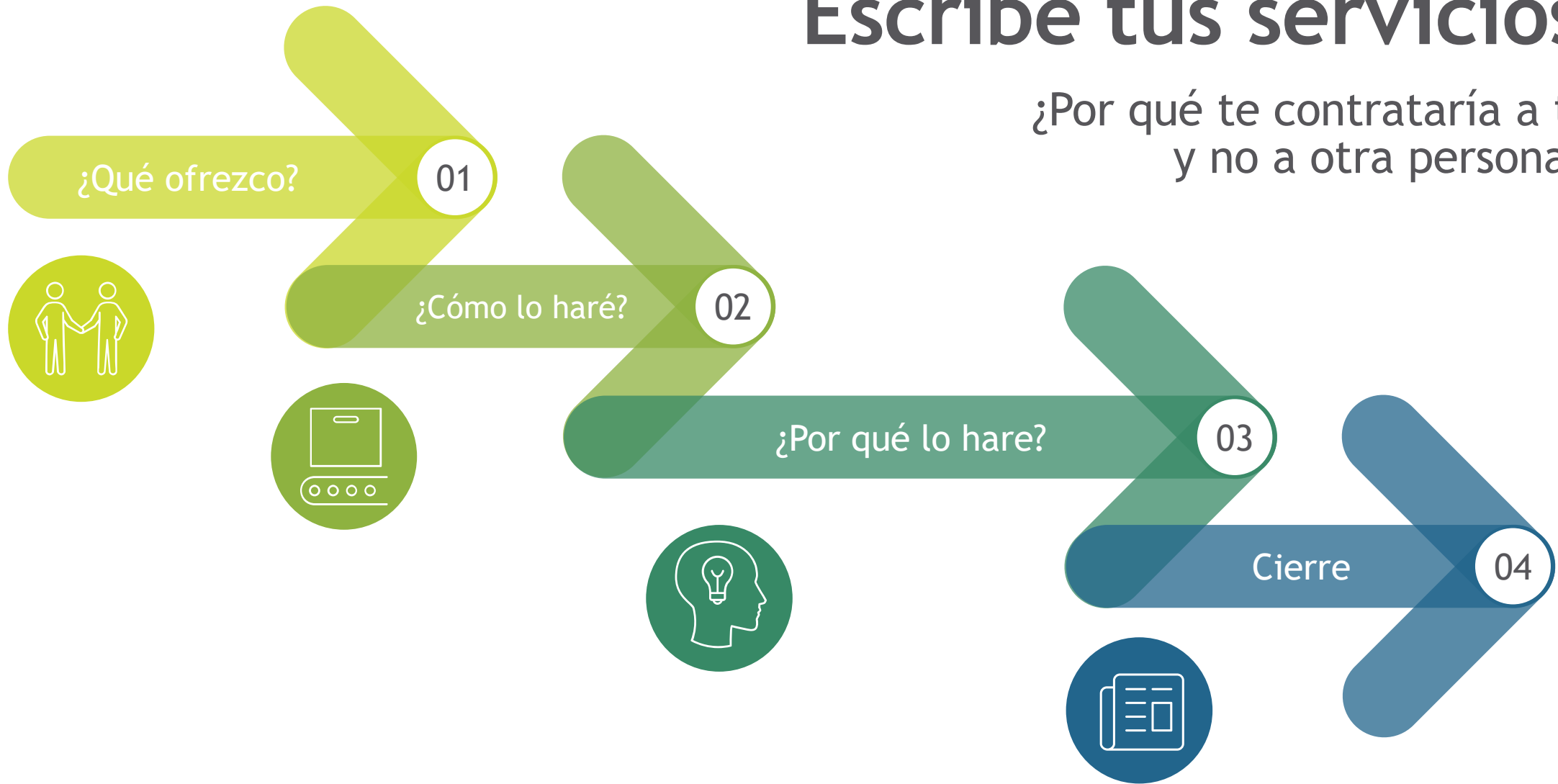
Porqué
Porque lo harás

04

Cierra
Logra lo que quieres

Escribe tus servicios

¿Por qué te contrataría a ti y no a otra persona?





Googlear
VS
Googolear

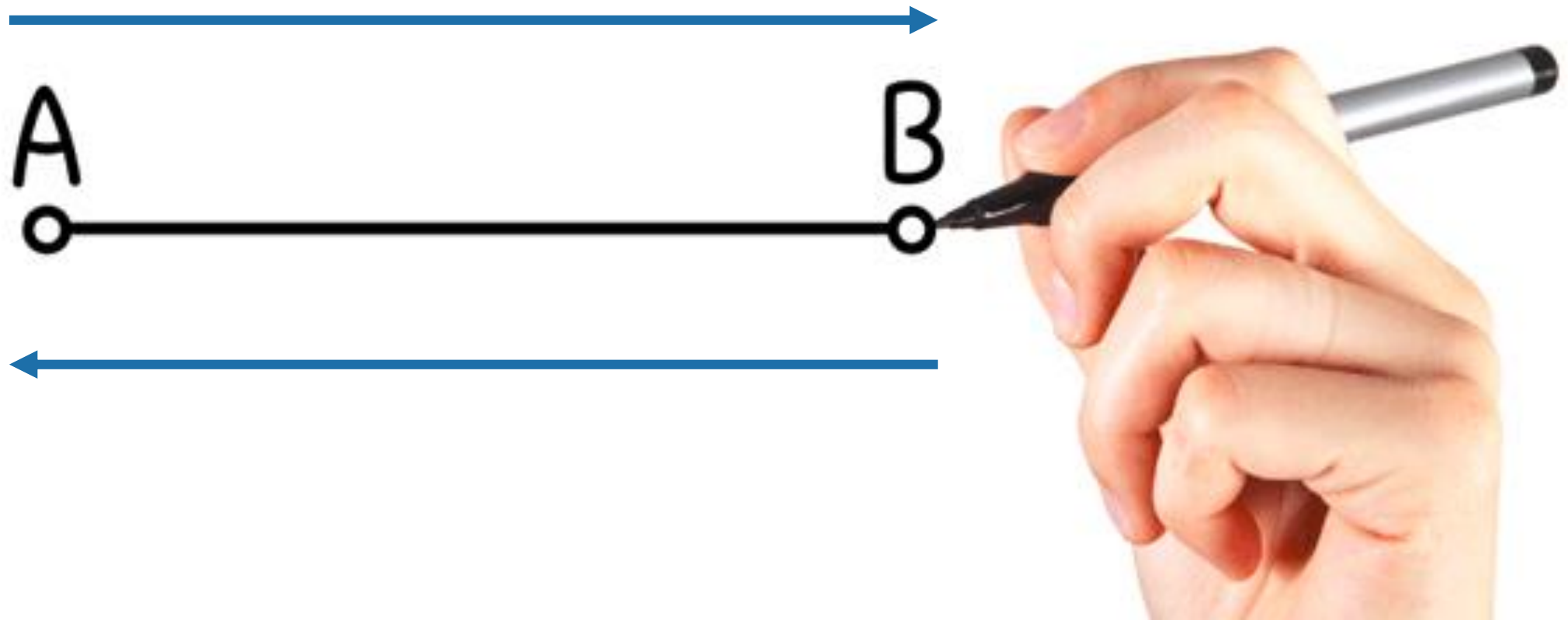


Plan de Marketing 24/12/6/3

- “24 semanas” Plan de Acciones (Captaciones)
- “12 meses” Estrategia de Posicionamiento
- “6 años” de metas
- “3 horas” diarias efectivas de negocio



Lleva Tus Clientes de un Punto A a un Punto B





Mercado de Compradores

¿Cómo Atender a Clientes Compradores?

Ubicación
Lugar y presupuesto

Zonas



Necesidades
Opciones Ideales

Características



Comparación
Elección de Inmueble

Decisión



Cierre
Propuesta y promesa

Acuerdo



¿Cuáles son las Motivaciones?

01

Seguridad

- Zona segura
- Privacidad

02

Ubicación

- Escuela y trabajo
- Familiares o amigos
- Uso de suelo

03

Estatus

- Moda
- Nivel social

04

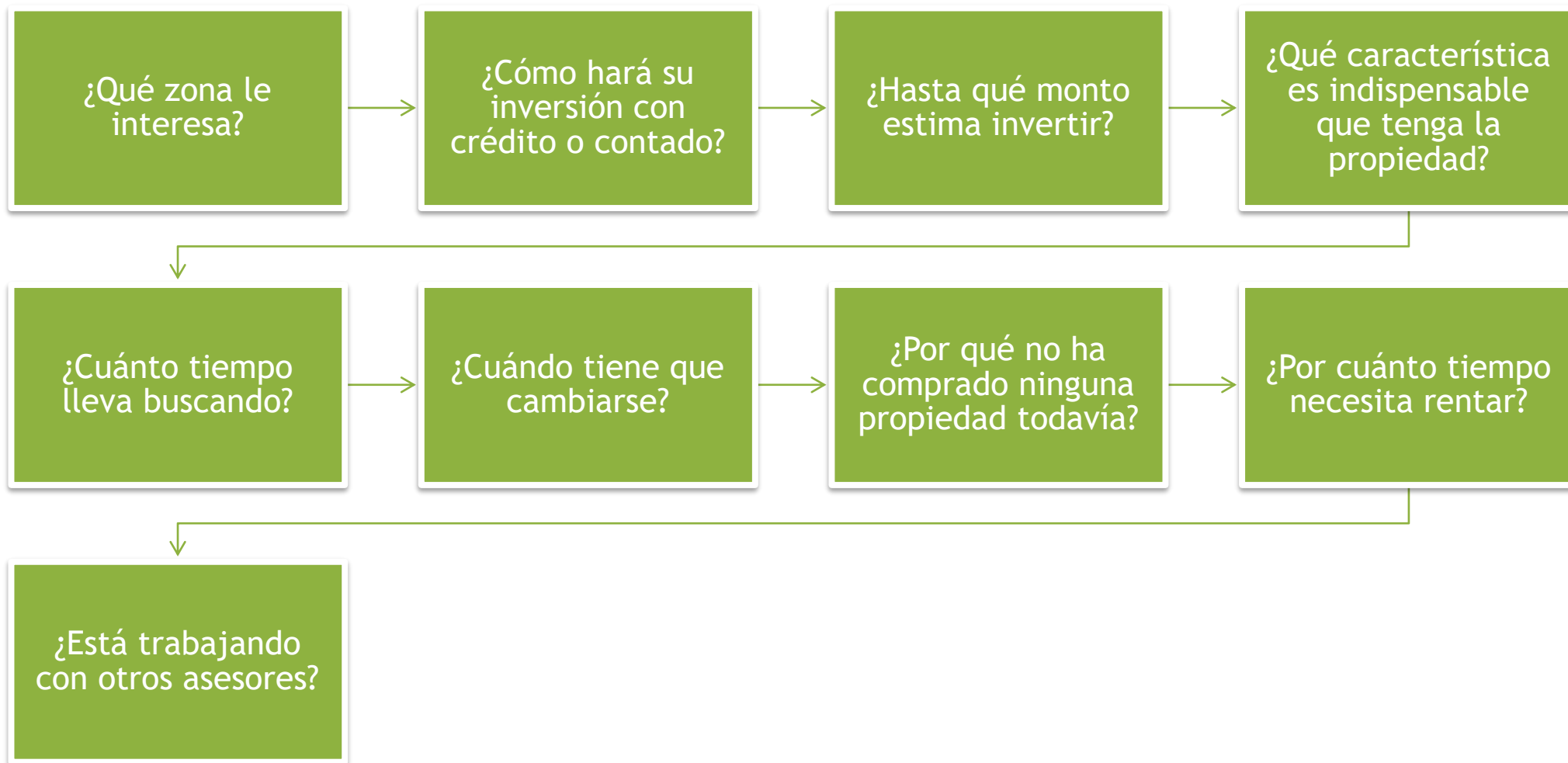
Necesidad

- Salud
- Cuidado personal
- Economía

Preguntas a compradores



Preguntas Comunes



Un Jardín Grande

Cliente Potencial

- Llama para preguntar sobre un anuncio o lona
- *“Tenía un jardín bastante grande.”*
- ¿Cómo enlazamos esta característica a un beneficio?



¿Cuántas Propiedades Mostrar?

¡Cuidado!

Evita confundir al cliente



Opción 1

La que más se acerca al sueño ideal



Opción 2

La que se ajuste más a la ubicación deseada



Opción 3

La que se ajuste al presupuesto estimado



Opción 4

La que puede ser una opción no descartable




¿Cómo cierro un trato?

Cerrar un trato es tan sencillo como:

Indicarle al cliente ***"lo que sigue"***

Lograr un acuerdo respecto de lo que sigue...





*“Un cliente bien
atendido podría ser más
valioso que invertir
10,000 dólares en
publicidad”.*

Jim Rohn



Importancia de la Postventa



El costo y esfuerzo de adquirir un nuevo cliente, supera ampliamente al de mantener un cliente actual o anterior



Un cliente con el que cerraste la transacción, es un componente vital para el Desarrollo de tu Negocio.



Según las prácticas internacionales, el mantener una base de clientes fiel es la clave del éxito de cualquier negocio.



Un plan para mantenerte en contacto constante deja claro a tus que para ti son algo más que una venta.

Importancia de la Postventa



Utiliza una estrategia y diversas herramientas para mantenerte en contacto con el cliente después del cierre

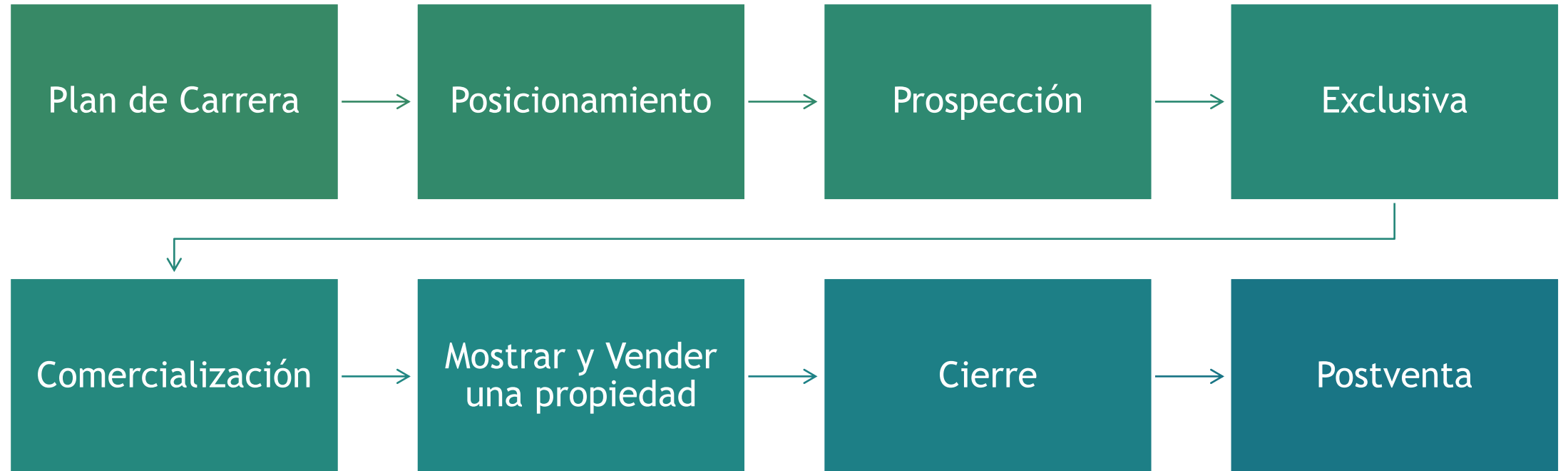


Un buen asesor sabe que ponerse en contacto con los clientes atendidos le garantiza una gran cantidad de negocios y nuevos clientes



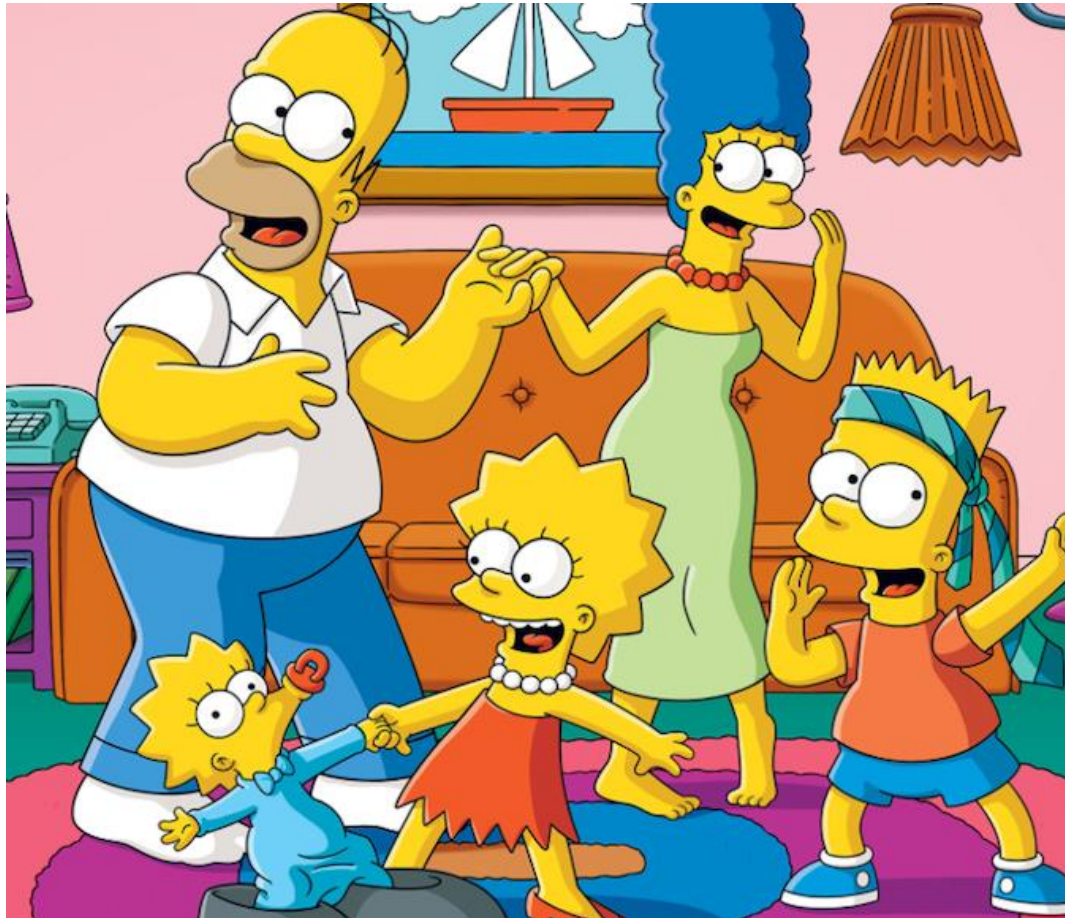
Los prospectos que te refieren o recibes por recomendación vienen con la idea clara de ser tus clientes y repetir la misma experiencia de quien te los recomendó

¿Qué Vas a Hacer Hoy?



¡Alguien ya se nos adelantó a la nueva normalidad!

Simpsons



Supersónicos





“Cada mañana, en el África, una gacela se despierta; sabe que deberá correr más rápido que el león, o éste la matará.

Cada mañana en el África, un león se despierta; sabe que deberá correr más rápido que la gacela, o morirá de hambre.

Cada mañana, cuando sale el sol, y no importa si eres un león o una gacela, mejor será que te pongas a correr”.

Proverbio Africano





Gracias

Karim Oviedo

*Bróker de RE/MAX ESPACIOS
HÁBITAT*

6621-15-02-32

www.remaxespacios.mx

AMPI HERMOSILLO