

Descubre Donde Estás en el Mercado y Cómo Mejorar

Conocer tu posición profesional te permitirá avanzar de manera más rápida y organizada. En esta sección, te dedicarás a conocerte o redescubrirte, con el objetivo de escalar posiciones en este sector tan competitivo. Aunque la primera lección incluye varias preguntas, estas no forman parte de los *quizzes*, pues constituyen reflexiones personales cuyo valor no se puede cuantificar numéricamente.

Cómo Definir Metas Claras para tu Crecimiento en Bienes Raíces

Para alcanzar una meta, es crucial tener una definición clara de lo que deseas lograr. Antes de comenzar con el material de estudio, dedica un momento para reflexionar y así poder identificar o reafirmar tus objetivos y saber que necesitas para alcanzarlos.

Recuerda que estas reflexiones son personales y no se juzgarán como en un concurso; no existen respuestas correctas o incorrectas, solo honestidad en tus palabras. Evita usar excusas generales como "la economía está mala" o "no tengo experiencia". Considera que muchas personas en circunstancias similares han logrado sus metas a pesar de los desafíos.

Tómate el tiempo necesario para pensar y escribe tus respuestas de manera detallada. Registrar tus metas es crucial, pues te permitirá revisar y medir tu progreso en el futuro. Si deseas imprimir el cuestionario, lo puedes hacer con el código QR en la sección

1. ¿Por qué decidiste trabajar como asesor inmobiliario?

Ejemplos:

- *Mi familia posee una inmobiliaria.*

- *Estoy buscando un cambio de carrera después de ser despedido.*
- *Quiero aprovechar mis años de jubilación de manera productiva.*

2. ¿Qué habilidades y medios posees, que consideras te van a ayudar en este trabajo?

Ejemplos:

- *Tengo experiencia en ventas.*
- *Soy bueno con los números.*
- *Tengo carro.*

3. ¿Qué te gusta de esta profesión?

Ejemplos:

- *Puedo manejar el tiempo a mi antojo.*
- *Soy mi propio jefe.*
- *Puedo ganar mucho dinero.*

4. ¿Qué habilidades o medios consideras te hacen falta para desarrollar este trabajo?

Ejemplos:

- *No sé cómo leer un certificado de tradición y libertad.*
- *No conozco mucha gente del medio.*
- *Me angustia hablar por teléfono.*

5. Desarrolla un plan de acción y ejecútalo: en el numeral anterior encontraste tus debilidades. Ahora, simplemente es cuestión de armar un plan para fortalecer esas deficiencias. Agenda un espacio para estudiar o conseguir lo que te falta y ejecútalo.

Ejemplos:

- **Obstáculo:** *no sé cómo interpretar un certificado de tradición y libertad.*

Soluciones: *buscar mentoría con un abogado especializado en estudio de títulos, explorar material educativo en YouTube, asistir a cursos o talleres relevantes, adquirir recursos especializados. Te recomiendo mi “**CURSO-TALLER, Estudio de Títulos para Asesores Inmobiliarios**”, el cual contiene información clara, concisa, con ejemplos prácticos y ejercicios con respuestas.*

- **Obstáculo:** *no tengo una amplia red de contactos en el sector inmobiliario.*

Soluciones: inscribirme en agremiaciones inmobiliarias de mi ciudad, crear una base de datos de asesores inmobiliarios que trabajen el mismo sector que yo y contactarlos, para compartir información, asistir a ferias inmobiliarias e intercambiar tarjetas de presentación personal.

- **Obstáculo:** me siento incómodo al hablar por teléfono.

Soluciones: desarrollar guiones efectivos para cada etapa del proceso de ventas. Practicar estos guiones mediante grabaciones para identificar áreas de mejora. Realizar prácticas de llamadas con amigos o familiares y solicitar su retroalimentación.

a) Obstáculo:

Soluciones:

b) Obstáculo:

Soluciones:

c) Obstáculo:

Soluciones:

6. Establece objetivos y metas claras y medibles.

Es crucial entender que meramente vender muchos inmuebles o acumular grandes sumas de dinero no constituyen metas concretas. Las metas se establecen al definir y cuantificar estas acciones dentro de un marco temporal específico.

Ejemplos:

- *Vender una propiedad mensualmente con un valor mínimo de \$500 millones.*
 - *Generar ingresos anuales de \$180 millones.*
 - *Adquirir un carro antes de finalizar el año.*
-
-
-
-

7. Derrumba los obstáculos, antes de que se te presenten.

Ahora que tienes claros tus objetivos y metas, es momento de avanzar un paso más y prever los obstáculos que podrían presentarse, para que tus logros fluyan con mayor facilidad. Evalúa las metas establecidas anteriormente y considera qué podría impedirte alcanzarlas. Identifica soluciones potenciales para tener las herramientas necesarias a mano en caso de necesitarlas.

Ejemplos:

- **Meta:** *vender una propiedad mensualmente con un valor mínimo de \$500 millones.*

Posibles obstáculos: *escasez de propiedades en ese rango de precios, falta de clientes interesados en tales propiedades.*

Soluciones anticipadas: *analizar cuáles sectores geográficos tienen mayor cantidad de estas propiedades. Buscar colegas que trabajen este tipo de propiedades y compartir información. Enfocarme en la consecución de estas propiedades.*

- **Meta:** *generar ingresos anuales de \$180 millones.*

Posibles obstáculos: *insuficiente número de propiedades, limitaciones de tiempo, condiciones económicas adversas.*

Soluciones anticipadas: *formar alianzas estratégicas, contratar personal adicional para la captación de propiedades y enfocarme en la gestión de ventas. Capacitarme en técnicas de finanzas creativas y desarrollar modelos de negociación aplicables.*

- **Meta:** *adquirir un carro antes de finalizar el año.*

Posibles obstáculos: *gastos imprevistos que superen las expectativas.*

Soluciones anticipadas: *elaborar un plan de negocios que incluya la compra del vehículo como una inversión, detallando el flujo de efectivo necesario para la adquisición.*

a) **Meta propuesta:**

Posible obstáculo:

Soluciones anticipadas:

b) Meta propuesta:

Posible obstáculo:

Soluciones anticipadas:

c) Meta propuesta:

Posible obstáculo:

Soluciones anticipadas:
