

# CONTENIDO

## SEMANA 1 / MÓDULO 1

<b>IMPULSA TU CARRERA PROFESIONAL</b>	<b>7</b>
El negocio más difícil pero apasionante .....	8
Una profesión noble .....	8
¿Por qué 100 días? .....	9
Resumen del programa .....	10
Trayectoria profesional en bienes raíces .....	11
Compromiso del Agente .....	11

## SEMANA 1 / MÓDULO 2

<b>TRABAJO MEDIANTE EL SISTEMA DE REFERENCIAS</b>	<b>13</b>
Desafíos a los que se enfrentan los agentes .....	14
Por qué tienen éxito los agentes .....	15
¿Por qué trabajar por referencias? .....	16

## SEMANA 1 / MÓDULO 3

<b>CREACIÓN DE UNA BASE DE DATOS SÓLIDA</b>	<b>19</b>
Definición de base de datos .....	20
Tu base de datos (Definición de las categorías de clientes) .....	20
Creación de tu base de datos personal .....	21
Creación de tu base de datos empresarial .....	22
Aprovechamiento de un CRM .....	22
El diálogo del agente nuevo .....	23
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	24

## SEMANA 1 / MÓDULO 4

<b>LA REGLA 80/20 EN ACCIÓN</b>	<b>25</b>
El Principio de Pareto .....	26
Tres mecanismos para crear y mantener tu base de datos .....	26
1. Creación .....	26
2. Organización .....	29
3. Calificación .....	30
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	31

## SEMANA 2 / MÓDULO 5

<b>CÓMO MANTENERSE EN CONTACTO</b>	<b>33</b>
Definición de contacto .....	34
Tres formas de contacto .....	34
1. Correo .....	34
2. Informes Electrónicos .....	36
3. Llamadas .....	37
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	39

## SEMANA 2 / MÓDULO 6

<b>EL CUIDADO DE LOS CLIENTES</b>	<b>41</b>
Las preguntas que todos los clientes hacen .....	42
Definición de cuidado .....	42
3 maneras de demostrar cuidado .....	42
1. Notas Personales .....	43
2. Visitas Breves .....	45
3. Video .....	47
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>48</b>

## SEMANA 2 / MÓDULO 7

<b>LA CREACIÓN DE UN SENTIDO DE COMUNIDAD</b>	<b>49</b>
El propósito de la comunidad .....	50
3 maneras de construir una comunidad .....	50
1. Compartir una Comida .....	51
2. Fiestas de Clientes .....	54
3. Medios .....	55
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>56</b>

## SEMANA 3 / MÓDULO 8

<b>EL SISTEMA 365</b>	<b>57</b>
Definición de sistema .....	58
El Efecto de Apilamiento .....	59
Cómo funciona el sistema .....	59
Contacto .....	59
Cuidado .....	60
Comunidad .....	60
Cómo da buenos resultados el sistema .....	61
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>62</b>

## SEMANA 3 / MÓDULO 9

<b>EL GENIO DE LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO</b>	<b>63</b>
Definición de administración del tiempo .....	64
Traza el año .....	64
Planifica el mes .....	65
Programa la semana .....	65
Prioriza el día .....	66
Fórmula para Tener un Día Exitoso .....	66
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>67</b>

# CONTENIDO

## SEMANA 3 / MÓDULO 10

<b>CÓMO TRATAR A LA PERSONA MÁS DIFÍCIL DEL MUNDO</b>	<b>69</b>
El tiempo .....	70
La rutina diaria .....	70
Bloqueo de tiempo .....	71
La Hora del Poder .....	71
Energía .....	72
Elementos que drenan la energía .....	72
Elementos que generan energía .....	72
Elementos que mantienen la energía .....	72
Dinero .....	73
Gasto .....	73
Ahorro .....	73
Inversión .....	73

## SEMANA 4 / MÓDULO 11

<b>CÓMO SER ALGUIEN QUE LOGRA SUS OBJETIVOS</b>	<b>75</b>
Definición de un objetivo .....	76
Por qué necesitamos objetivos .....	77
Por qué no cumplimos con nuestros objetivos .....	77
Establecer objetivos SMART .....	77
El objetivo de 100 Day Business .....	78
Lista de verificación para alcanzar tu objetivo .....	78
Ejercicio “Solo Imagina” .....	79
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>81</b>

## SEMANA 5 / MÓDULO 12

<b>DESARROLLO DE TU ESTRATEGIA POR INTERNET Y EN PERSONA</b>	<b>83</b>
La Fórmula Ganadora .....	84
Relaciones .....	85
Digital .....	86
Convencional .....	88
Open Houses .....	88
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>91</b>

## SEMANA 6 / MÓDULO 13

<b>TRABAJAR CON UN COMPRADOR – PARTE 1</b>	<b>93</b>
Definición de comprador .....	94
Beneficios y desafíos de trabajar con los compradores .....	94
Convertir al cliente potencial de un cliente comprador .....	95
El Proceso de Compra .....	95
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>98</b>

**SEMANA 7 / MÓDULO 14**

<b>TRABAJAR CON UN COMPRADOR – PARTE 2</b>	<b>99</b>
Mostrar propiedades de manera profesional .....	100
Antes de mostrar la propiedad .....	100
Mostrar la propiedad .....	101
Después de mostrarla .....	101
Negociación contractual .....	101
Proceso de transacción .....	102
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>103</b>

**SEMANA 8 / MÓDULO 15**

<b>TRABAJAR CON UN VENDEDOR – PARTE 1</b>	<b>105</b>
Definición de vendedor .....	106
Beneficios y desafíos de trabajar con los vendedores .....	106
Cómo piensan los vendedores .....	107
Pasos para una cita de captación exitosa .....	107
Preguntas Previas a la Captación .....	108
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>110</b>

**SEMANA 9 / MÓDULO 16**

<b>TRABAJAR CON UN VENDEDOR – PARTE 2</b>	<b>111</b>
La cita de captación .....	112
Realiza un recorrido .....	112
Presenta el precio .....	113
Describe tu plan de marketing .....	113
La presentación de reducción de precios .....	114
Diálogo de Seguimiento Semanal .....	114
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>115</b>

**SEMANA 10 / MÓDULO 17**

<b>CRECE Y HAZ CRECER TU NEGOCIO</b>	<b>117</b>
Por qué es importante el desarrollo personal .....	118
Elementos de crecimiento .....	118
Consejos principales para el desarrollo personal .....	120
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>122</b>

**SEMANA 11 / MÓDULO 18**

<b>HABLEMOS DE DINERO</b>	<b>123</b>
Los errores de dinero comunes que cometen los agentes .....	124
Estrategias financieras ganadoras .....	124
La Calculadora de Comisiones .....	126
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>127</b>

# CONTENIDO

## SEMANA 12 / MÓDULO 19

<b>PROGRAMA DE DESARROLLO DE CLIENTES POTENCIALES</b>	<b>129</b>
Suposiciones falsas que hacen los agentes .....	130
Cómo desarrollar a los clientes potenciales .....	130
Conversión de clientes potenciales .....	131
Motivador .....	131
Instructor .....	132
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>133</b>

## SEMANA 13 / MÓDULO 20

<b>EXCELENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE</b>	<b>135</b>
Definición de servicio al cliente .....	136
Excelente servicio al comprador .....	136
Excelente servicio al vendedor .....	137
Detalles adicionales inesperados .....	138
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>139</b>

## SEMANA 14 / MÓDULO 21

<b>CÓMO SEGUIR SIENDO EXITOSOS</b>	<b>141</b>
Creación de una Masa Crítica .....	142
Termina con fuerza .....	143
Tu trayectoria profesional en bienes raíces .....	144
<b>Pasos a Seguir tras la Capacitación</b> .....	<b>145</b>

### DIÁLOGOS

El Diálogo del Agente Nuevo .....	23
El Diálogo de la Campaña del Alcalde .....	27
El Diálogo de la Llamada de Seguimiento .....	37
El Diálogo “Ah, por cierto” .....	38
Dejar un Correo de Voz para Obtener una Respuesta .....	38
Invitación a un Empresario a Desayunar o Almorzar .....	52
Temas de Conversación de “Qué Decir Durante la Reunión” .....	52
Diálogo Inicial con un Visitante del Open House .....	89
Temas de Conversación del Open House .....	89
El Diálogo “De Tal Manera, Que” .....	102
Diálogo de Seguimiento Semanal (con el Vendedor) .....	114

