



**DE TODOLOGO  
A DIRECTOR  
DE MI NEGOCIO**



## **Introducción:**

Este acompañamiento es el resultado de más de 10 años de experiencia trabajando con agencias de bienes raíces y de la información obtenida después de entrevistar y capacitar a varios cientos de asesores inmobiliarios, la información que en este acompañamiento se te va a entregar está probada con éxito, y si la aplicas en tu agencia inmobiliaria vas a poder multiplicar tus ingresos y mejorar tu calidad de vida.

Nace de la necesidad de ayudar al asesor inmobiliario a consolidar su agencia y a realmente tener un negocio que **no** dependa de el todo el tiempo. El hecho es que, si quieres disfrutar de libertad económica, de tiempo, emocional y geográfica debes de aprender a apalancarte de personas, procesos y de la tecnología.

*Una mejor calidad de vida te espera a la vuelta de un cambio de mentalidad de Aseso a Director Inmobiliario.*

## **Objetivo de este acompañamiento:**

Adquirir las Habilidades para pasar de ser el todólogo a ser realmente el director de tu agencia inmobiliaria, aprendiendo a administrar los recursos humanos, de tiempo y económicos, lo que te permitirá crecer el negocio al mismo tiempo de disfrutar una mejor calidad de vida.

## **¿Por qué este acompañamiento dura 10 semanas?**

Por que sabemos que el verdadero aprendizaje viene con la práctica, es en ella donde surgen las dudas y queremos estar ahí para acompañarte en esos momentos e impulsarte, el otro motivo es por que para generar un cambio en tu realidad primero debes de generar un cambio en tu interior, en tu forma de pensar y eso no se logra con una capacitación de una tarde ni de una hora, se necesita tiempo, enfoque y estar pendiente de que los viejos hábitos o miedos no te regresen a tu zona de confort.

## **Por ultimo...**

Abróchate el cinturón y disfruta el viaje, siempre hay muchas cosas que resolver sin embargo trata de estar en cuerpo y mente en estas sesiones para que saques el mayor provecho, llega puntual, siempre abierto a recibir e integrar nueva información y recuerda que tu participación y experiencia son muy valiosas para enriquecer estas sesiones.

---

# 1. LA MENTALIDAD DIRECTIVA

La diferencia entre un autoempleo y un negocio de verdad radica en la forma de pensar de su dueño, en el mundo inmobiliario hay asesores con 15, 20 años o más de experiencia pero que siguen siendo auto empleados.

En términos generales estas son las distintas formas de pensar entre un asesor y un director:

Mentalidad de asesor: Generar resultados a través de su esfuerzo tiempo y conocimientos.

Mentalidad Directiva: Generar resultados a través del esfuerzo, conocimientos y tiempo de un equipo de trabajo, su principal objetivo es crear una plataforma de negocios que beneficie a muchas personas.

La forma en que ganamos dinero esta condicionada por nuestras creencias al igual que la cantidad que ganamos mes a mes, vale la pena revisar las referencias, programación y creencias sobre el dinero y como ganarlo en los siguientes puntos:

- Árbol genealógico
- Desde la concepción hasta los 7 años
- Lo que viste en casa
- Entorno
- Lo que te dices a ti mismo

Todo lo anterior determinan tus acciones y tus resultados, al tomar conciencia de tus programaciones internas, vas a poder hacer cambios en tus resultados externos.

---

# ETAPAS DEL EMPRENDEDOR

ETAPA	RETOS	PELIGROS
Emprendedor/ Vendedor		
Líder del equipo		
Director		
Dueño del negocio		

¿En que etapa de emprendedor te encuentras?

¿Cuántos años tienes atrapado en la etapa en la que te encuentras?

¿A que te comprometes para cambiar de etapa?

# DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Misión

---

---

Visión

---

---

Valores

---

---

Objetivos:

---

---

Corto (Lo que resta de este año)

---

---

---

# DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Mediano (al finalizar 2023)

---

---

Largo plazo (5 años)

---

---

Propuesta única de Venta

---

---

Especialización (Nicho de Mercado)

---

---

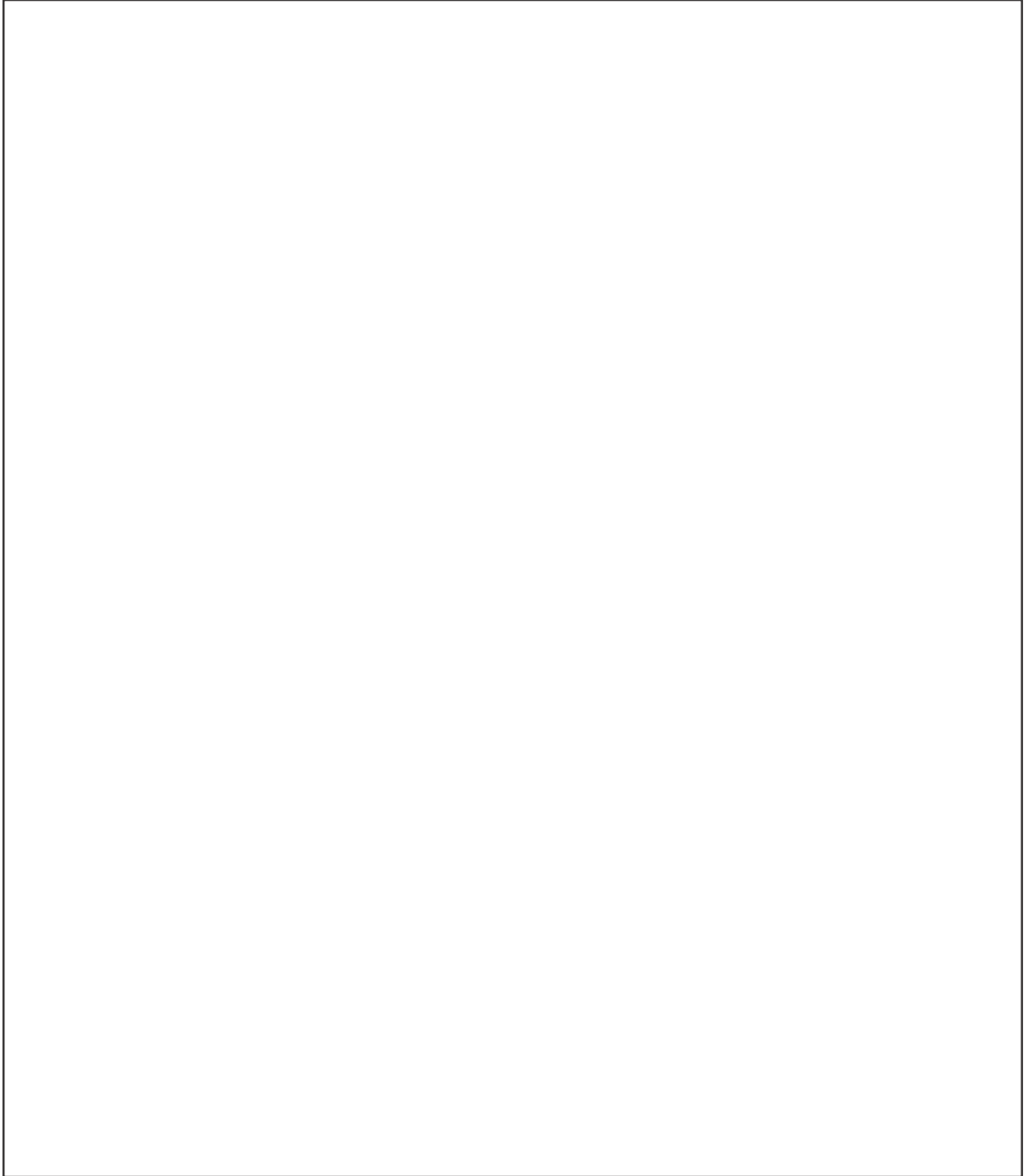
---

---

¿Cuáles son las principales actividades de un Director?



¿Describe el Organigrama de tu empresa?

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to draw or describe their company's organizational chart. The box occupies most of the page below the question.

## 2. CREAR UNA PLATAFORMA DE NEGOCIOS

En el módulo anterior hablamos de las principales diferencias entre un asesor y un Director/Dueño y una de ellas es que el asesor trabaja para sí mismo mientras que el director trabaja en crear una plataforma que sirva a más personas, que pueda ser delegable y replicable.

¿Que es una plataforma de negocios?

---

---

---

Esta plataforma va a estar agrupada en 4 áreas principales:

**Comercial | Finanzas | Recursos Humanos | Procesos**

¿Cuáles son los recursos con los que cuento para mi plataforma de negocios?

---

---

---

---

---

---

---

# MARKETING , INTEGRACIONES Y AUTOMATIZACIONES

El marketing es una pieza clave dentro de la plataforma de negocios, debe de ser automatizado y delegado a una persona que se especialice en la materia.

Se encuentra dentro del área comercial y abarca todas las actividades que se realizan desde la prospección hasta la post-venta, es importante mencionar que para tener una estrategia ganadora que sobre salga de lo que hacen las inmobiliarias promedio, se requiere de diferentes talentos, diferentes personas involucradas y alineadas con el mismo objetivo.

Dentro de una inmobiliaria los objetivos principales de la promoción son 3:

- Posicionamiento de marca
- Captar inventario
- Atraer prospectos compradores

¿Cuáles son las herramientas de promoción con las que cuento o me gustaría utilizar?

---

---

---

*Las estrategias de marketing tienen que ser sistemáticas,  
permanentes, ejecutadas por personas especializadas y alimentadas  
con presupuestos mensuales*

---

El área comercial se divide en **promoción** de la que principalmente se debe de encargar la agencia y **cierre de la venta** que es ejecutado por los asesores.

Existen 3 formas de promoción: Digital, Tradicional y Social

## 5 CARACTERÍSTICAS QUE DEBE DE TENER TU CAMPAÑA DE PROMOCIÓN

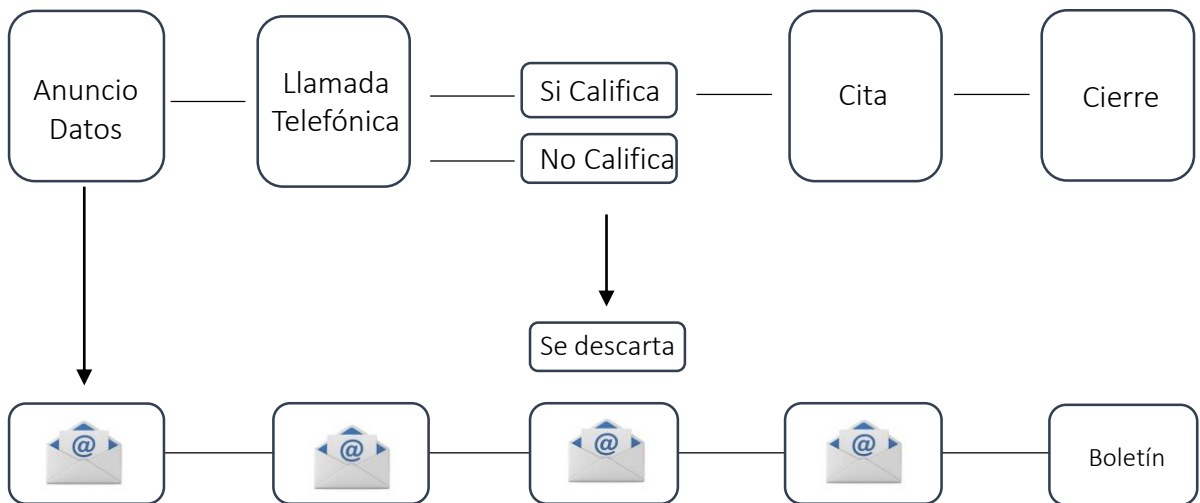
Objetivo específico ¿Qué quiero lograr?	
Definir cliente ideal	
Mensaje	
Medios de difusión	
Presupuesto	
Indicador	

---

# TIPOS DE CAMPAÑAS

- Contenido de venta (Anuncios pagados) facebook
- contenido informativo (Posicionamiento orgánico Google)
- Bases de datos

Automatizaciones e Integraciones  
Mail chimp, Monday, Sitio web, Facebook y google ads



---

---

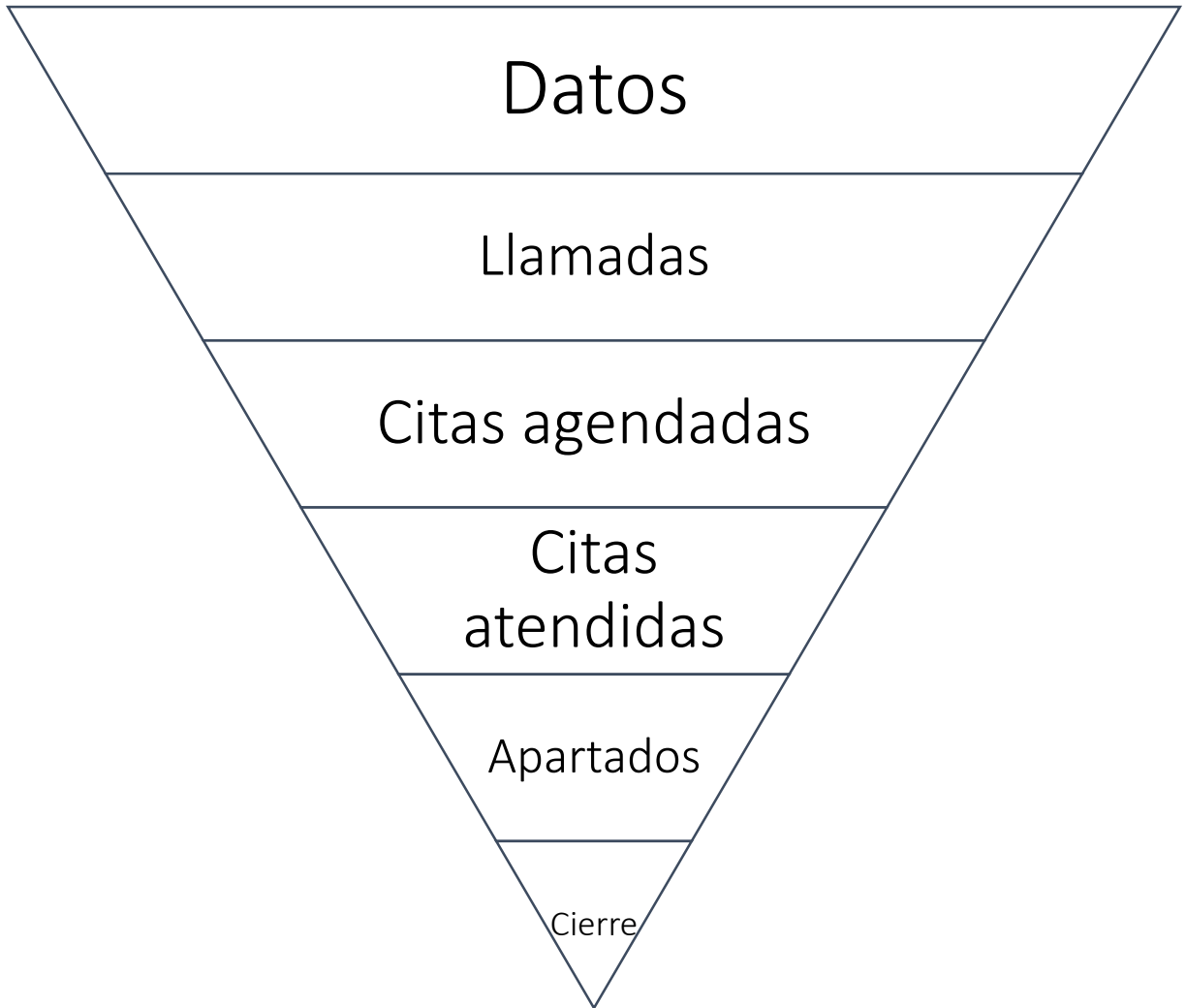
---

---

---

---

# EMBUDOS DE VENTAS



Sugeridamente tendrás que trabajar en 3 embudos:  
Atracción de clientes compradores | Atracción de clientes Vendedores  
| Atracción de Talentos

---

¿Cuáles son los objetivos del área comercial de tu empresa para lo que resta del año?

---

---

---

---

El área comercial desde mi punto de vista directivo

---

---

---

---

¿Que acciones voy a cambiar o implementar sobre la estrategia comercial que llevo actualmente?

---

---

---

---

---

# 3. POLÍTICAS E INCENTIVOS

Las políticas dentro de una empresa son criterios que sirven para dirigir las acciones y comportamiento de los miembros de la empresa ayudan en la toma de decisiones y forman parte importante de la cultura organizacional.

Escribe 5 políticas que vas a implementar en tu empresa

---

---

---

---

Escribe 5 incentivos que vas a implementar en tu empresa

---

---

---

---

---



# PREPARACIÓN DE PROPIEDADES Y ASESORES

A ti como dueño de una agencia inmobiliaria lo que más te conviene cuando entra un asesor nuevo, es ***que venda y cobre comisiones lo antes posible***, esto por diferentes motivos entre ellos: Que se motive y entusiasme, el ingreso económico para ambos (La agencia y el asesor), disminución de la curva de aprendizaje y menos riesgo de deserción.

¿Cuál es la estrategia que vas a implementar para tus asesores ganen comisiones desde el primer mes?

---

---

---

---

Las exclusivas cobrables son propiedades que tienen 4 características:  
Precio correcto | Contrato 6% | Documentos en orden | Urgencia de venta

¿Cuentas con exclusivas cobrables dentro de tu inventario?

¿Cuáles son?

---

---

---

---

---

## 4. FORMACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

En los 3 módulos anteriores hablamos de como formar una plataforma de negocios inmobiliarios Apalancándonos de la mentalidad correcta, diseñando una estrategia de marketing y con una planeación sobre cómo gestionar a los clientes/prospectos y a los asesores.

En los siguientes 3 módulos vamos a aprender cómo llevar a tu agencia, formar y retener un equipo de ventas comprometido con los resultados y sobre todo que realmente vendan.

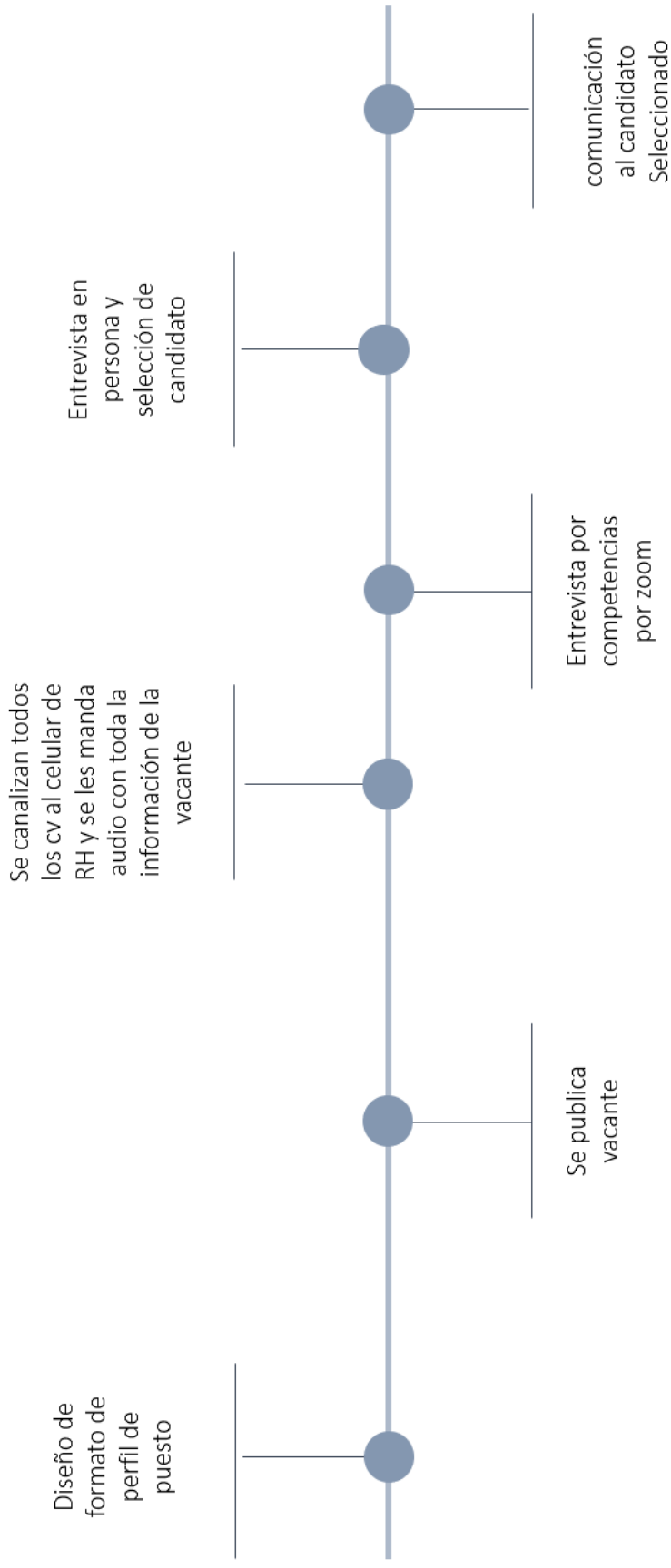
Los buenos equipos de ventas no llegan solos ni se forman por casualidad, son el resultado de una labor de estructuración, claridad en los objetivos y planeación.

El proceso inicia cuando defines que tipo de asesores quieres en tu agencia, para esto es importante definir los siguientes puntos:

Rango de edad	
Requisitos de contratación	
Competencias requeridas	
Responsabilidades	
Actividades	
Indicadores	

---

# PROCESO DE CONTRATACIÓN



# ENTREVISTA POR COMPETENCIAS

Focos rojos en la entrevista

---

---

---

---

Focos Verdes (Competencias):

---

---

---

---

---

# PROGRAMA DE INDUCCIÓN DE 10 DÍAS (EJEMPLO)

Día 1:

- Llamadas telefónicas

Día 2:

- Presentación de miembros de la empresa sus puestos, funciones, Proceso de ventas, desde la promoción hasta la comisión.

Día 3:

- Pago de comisiones, políticas y reglamento.
- Actividades y obligaciones del Asesor inmobiliario.
- Inventario

Día 4

- Técnicas y perfilamiento en la llamada telefónica.

Día 5

- Actividad: Llamadas telefónicas reales para agendar citas.
- Tareas de los primeros 4 días: Hacer una lista de personas interesadas en vender comprar o rentar.

Día 6

- Plataformas digitales de la empresa como:
- Crm
- Sitio web
- Workplace
- Grupos de whatsapp
- Contenidos de capacitación digital

Día 7

- Cambaceo, marketing digital y posicionamiento de marca.

Día 8

- Perfilamiento básico de créditos

Día 9

- Seguimientos y técnicas de cierre
- Manejo de objeciones

Día 10

- Convivio de bienvenida
-

## **BONOS:**

- Apartado, renta o exclusiva \$ 1,500 pesos adicionales a la comisión.
- Por 5 citas atendidas durante los 10 días de inducción \$ 1,000 pesos.

\*Los bonos aplican únicamente durante el proceso de inducción.

Objetivos del curso de inducción:

## **PARA EL CANDIDATO**

- 1) Definir con base en la información obtenida y la practica realizada si el negocio de bienes raíces es para él.
- 2) Tener los conocimientos y herramientas básicos para iniciar en la plataforma de negocios de la inmobiliaria.

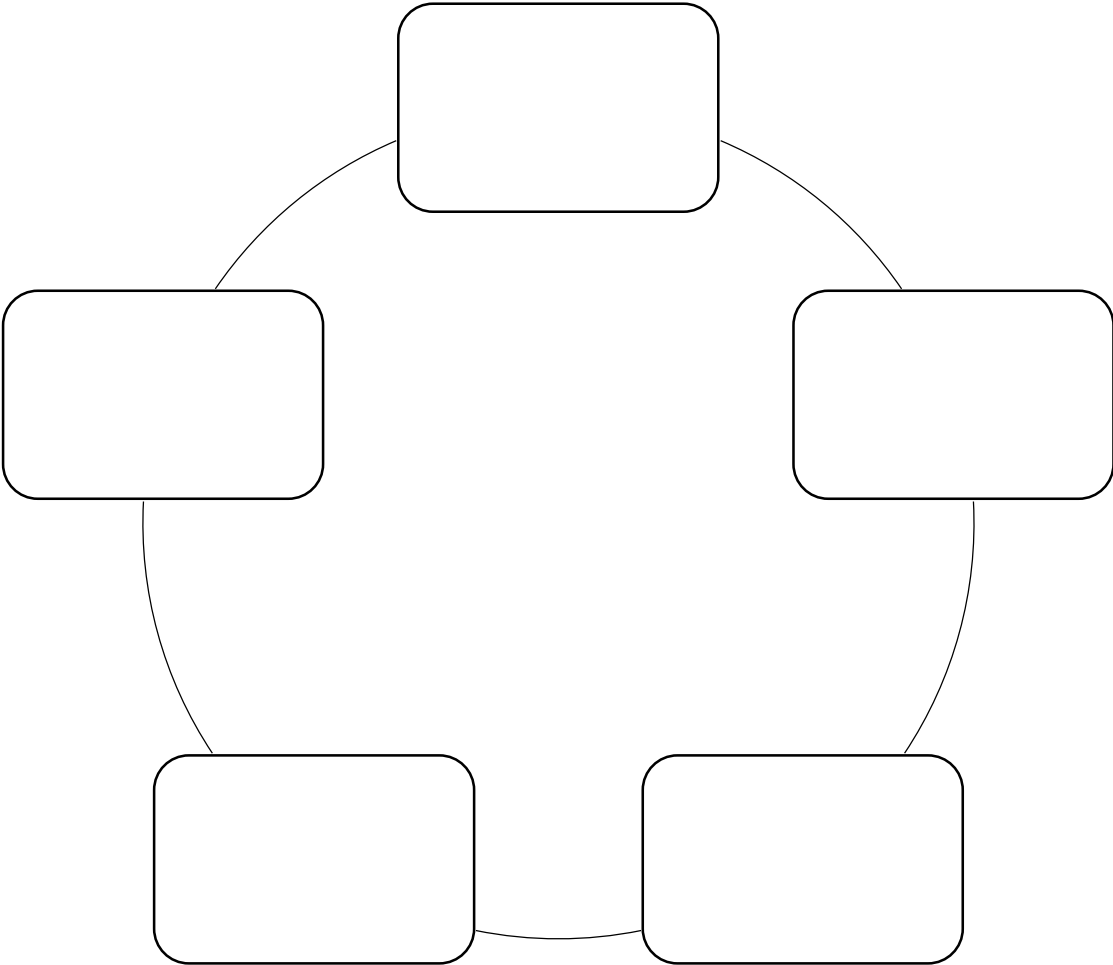
## **PARA LA EMPRESA**

- 1) Reclutar asesores comprometidos con los resultados y alineados con los objetivos de la empresa.

**Define un programa de capacitación por competencias permanente**

---

# CICLO DE CAPACITACIÓN



---

---

---

---

---

## DISEÑA LA ORGANIZACIÓN QUE QUIERES TENER

- Organigrama.
  - Puesto, actividades, Indicadores y formas de pago.
  - Procesos.
  - Tipo de cultura organizacional.
  - Misión, Visión y valores.
  - Objetivos de este año, la estrategia para lograrlos y como participan tus colaboradores.
-



# DISEÑA LA ORGANIZACIÓN QUE QUIERES TENER

## 5. LIDERANDO AL EQUIPO

Una vez que ya tenemos a un equipo de asesores y colaboradores trabajando en nuestra agencia inmobiliaria, es importante darles guía, nuestra función como directores es definir objetivos claros e impulsar al equipo a lograrlos, para eso es importante definir los siguientes puntos:

¿Qué tipo de líder eres?

---

---

---

---

Estructura de la junta semanal de resultados

---

---

---

---

Visión de la empresa

---

---

---

---

Tipos de motivación

---

---

---

---

Objetivos a corto, mediano y largo plazo

---

---

---

---

---

---

---

Sanciones

---

---

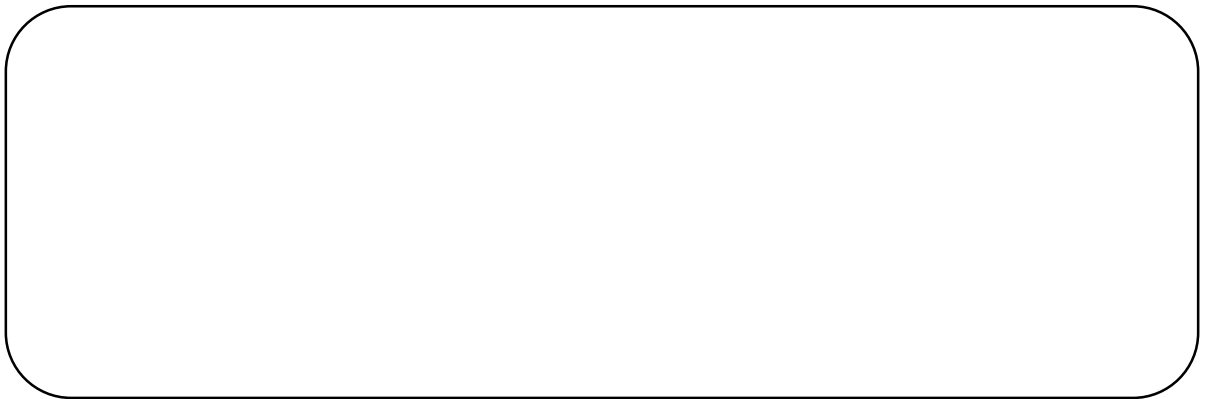
---

---

## RETENCIÓN DEL PERSONAL:

Existen cinco factores principales para que el asesor permanezca dentro de la empresa, (adicional puedes diseñar un programa de carrera que se le plantee desde la entrevista inicial al candidato), vamos a desarrollar cada uno de ellos:

Orgullo por la marca

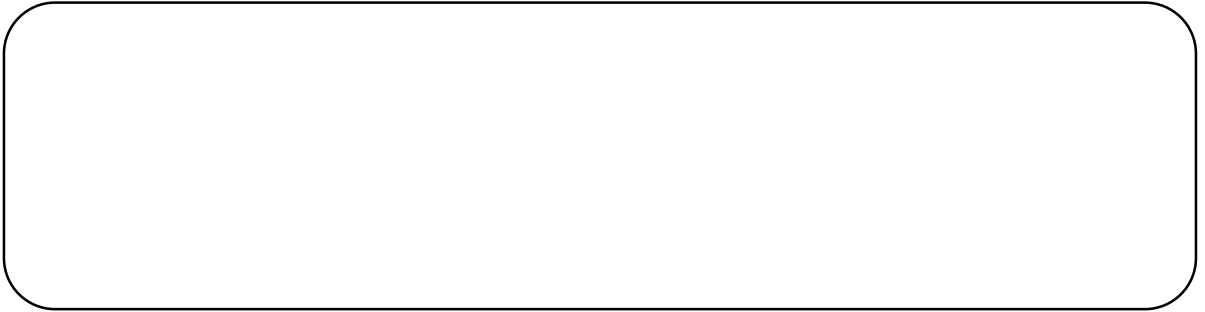


Desarrollo profesional

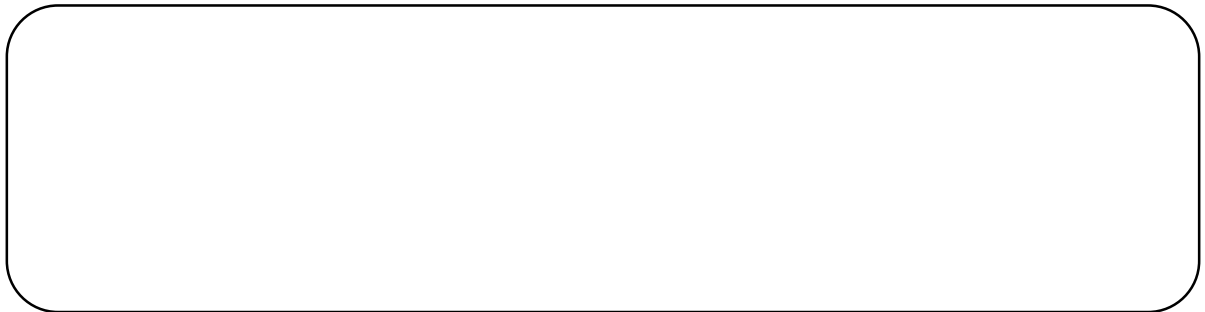


---

Desarrollo personal

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for notes or information related to 'Desarrollo personal'.

Reconocimiento (Sueldo moral)

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for notes or information related to 'Reconocimiento (Sueldo moral)'.

---

Ingresos económicos

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for notes or information related to 'Ingresos económicos'.

## COMO TRABAJAR CON FAMILIARES DENTRO DE LA EMPRESA

En la mayoría de los casos el ingreso de familiares a la empresa no responde a una necesidad real de la misma, sino a satisfacer la expectativa del fundador que desea incorporar a su familia o amigos a su proyecto.

Existe una confusión entre enseñarles a dirigir un negocio con regalarles el negocio y en el afán de involucrar a la familia “por su bien” muchas veces le hacen daño al negocio al tener dentro de el a persona que no pueden, no saben o no quieren realizar las actividades que la empresa necesita.

Por otro lado, por supuesto que se puede tener una empresa familiar organizada, funcional y exitosa, de hecho, en México la mayoría de las microempresas y pequeños negocios son familiares. El lograr llevar una relación laboral sana tiene mucho que ver (Entre otras cosas) con asumir y respetar los roles dentro del negocio, para esto antes de contratar a un familiar hazte las siguientes preguntas:

### **¿Realmente quiere trabajar dentro de la empresa?**

Si no quiere, no lo obligues, no lo manipules, no lo condiciones.

### **¿Cumple con el perfil de puesto?**

Sus habilidades se deben adaptar a la empresa y no adaptar la empresa a lo que el familiar sabe hacer.

### **¿Respeto a la empresa y su cultura?**

Sin privilegios el hecho de que rompan las reglas afecta drásticamente en la cultura organizacional.

### **¿Cumple con los objetivos planteados?**

Debe de responder con metas e indicadores en tiempo y forma.

*Recuerda que tanto tus familiares como todos los miembros de tu negocio deben de estar avanzando hacia un mismo objetivo, con formalidad, claridad y dinamismo.*

---

## RESUMEN

Hagamos un recuento de lo que hemos aprendido hasta hoy, ¡recuerda! para que realmente obtengas beneficios de la información adquirida, tienes que aplicarla, el conocimiento es poder solo si lo aplicas.

En las sesiones anteriores hablamos acerca de tu forma de pensar que es lo que va a determinar como conduces tu empresa, si la manejas como un auto empleo o si realmente vas a trabajar en crear una empresa que funcione en forma ordenada y sistematizada, eso tiene que ver con creencias, ideas inconscientes y patrones de conducta que vienen desde tus antepasados hasta lo que has vivido al día de hoy.

También hablamos de que tu plataforma de negocios debe de estar cimentada con un proceso de promoción que ponga a tu empresa frente a prospectos compradores y prospectos vendedores, que genere leads todos los días, pero más importante que los leads es el proceso, tu debes de ser el dueño de los procesos de tu empresa.

Aprendiste que lo importante para tu empresa es tener diseñados los puestos y a las mejores personas que puedas contratar para ejecutarlos, para esto necesitas diseñar el perfil de puesto, seleccionar candidatos, una vez contratados darles una inducción y capacitación constante, así como monitoreo a través de indicadores.

Ahora sabes que trabajar con familiares es posible siempre y cuando cumplan con las normas establecidas y sobre todo que ellos quieran ser parte del equipo y no lo hagan por compromiso.

En las siguientes sesiones nos toca mirar hacia la empresa, los procesos, indicadores, administración factores que tienen que ver con crear un buen entorno para que las personas que trabajan dentro puedan crecer y desempeñarse de forma efectiva.

*Una buena empresa se compone de personas correctas trabajando en el entorno correcto.*

---

# CULTURA ORGANIZACIONAL

Es la personalidad de la organización, corresponde a todas aquellas características que le dan una identidad a la empresa.

5 elementos clave para crear la cultura organizacional de tu empresa:

- Tipo de liderazgo
- Misión, visión y valores
- Practicas
- Las percepciones del conjunto de integrantes
- Comunicación

Escribe la cultura organizacional que quieres para tu agencia inmobiliaria

¿Qué tipo de liderazgo voy a implementar dentro de mi empresa?

---

---

---

¿Cuál es la misión, visión y valores dentro de tu agencia?

---

---

---

---



¿Con que intención deben de ser ejecutadas las practicas dentro de tu agencia?

---

---

---

¿Cómo te gustaría que tu equipo vea a tu marca y a ti como líder?

---

---

---

¿Qué actividades vas a realizar para comunicar lo descrito en las preguntas

---

---

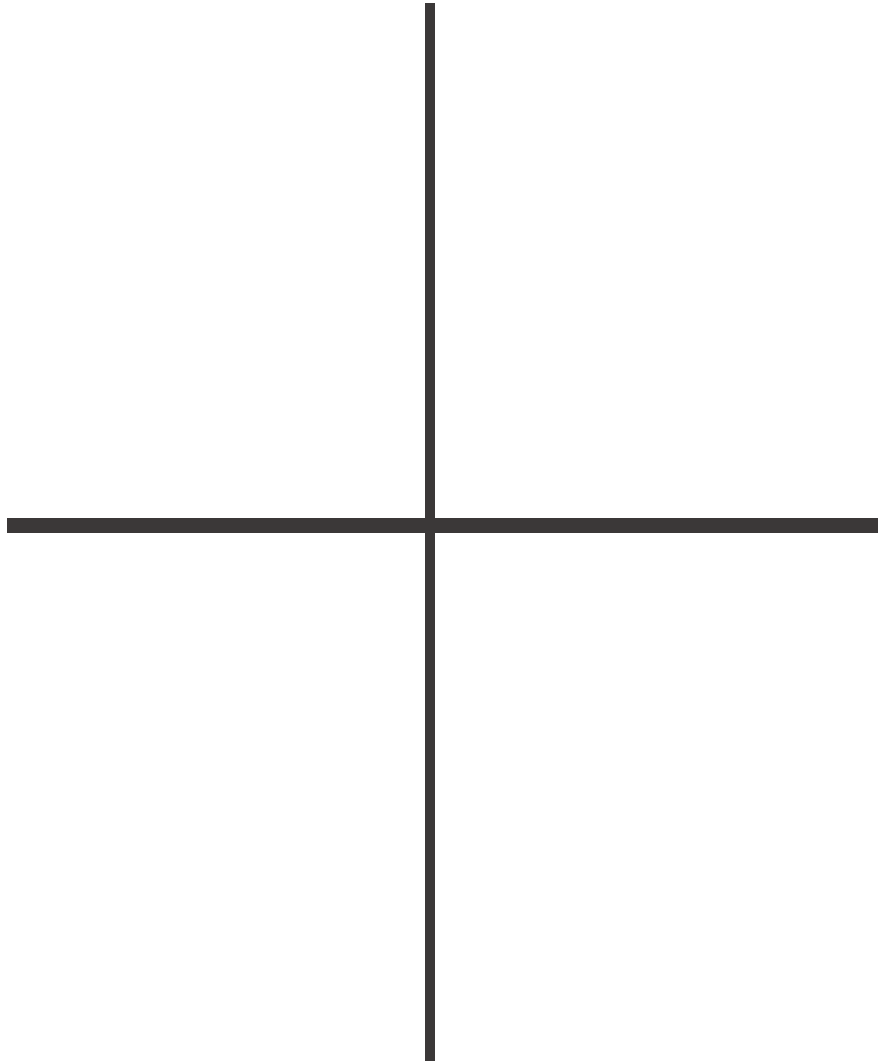
---

---

***PERSONAS CORRECTAS***

***ENTORNO INCORRECTAS***

***ENTORNO CORRECTO***



***PERSONAS INCORRECTAS***

¿En cual cuadrante se encuentra tu equipo?

---

---

---

# KPI'S

Key Performance Indicators /  
indicadores clave de rendimiento

son métricas que sirven para medir el éxito o el fracaso de determinadas acciones con relación a objetivos planteados por la empresa y pueden ser aplicables a cualquier área del negocio.

¿Cuáles son los 5 indicadores que vas a implementar dentro de tu empresa?

---

---

---

---

---

---

# PROCESOS

¿Qué es un proceso?

---

---

---

¿Por qué me conviene tener procesos dentro de mi empresa?

---

---

---

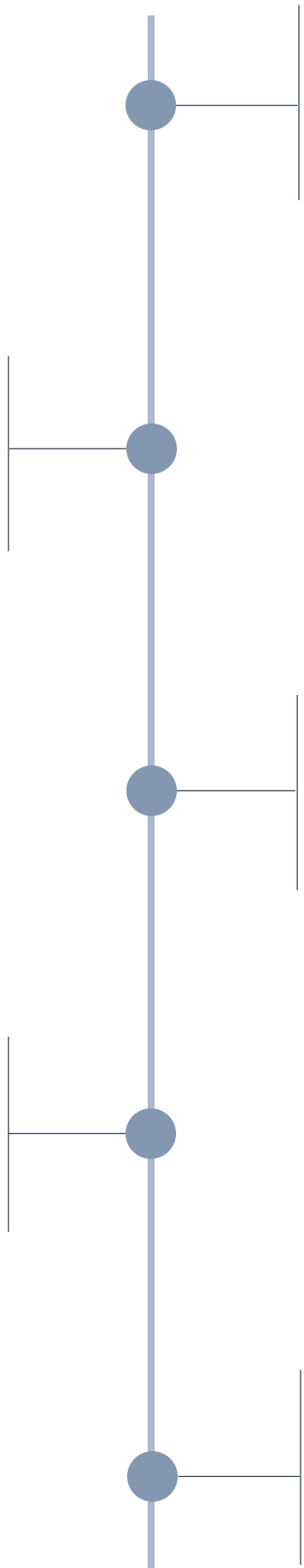
¿Cómo se diseña un proceso?

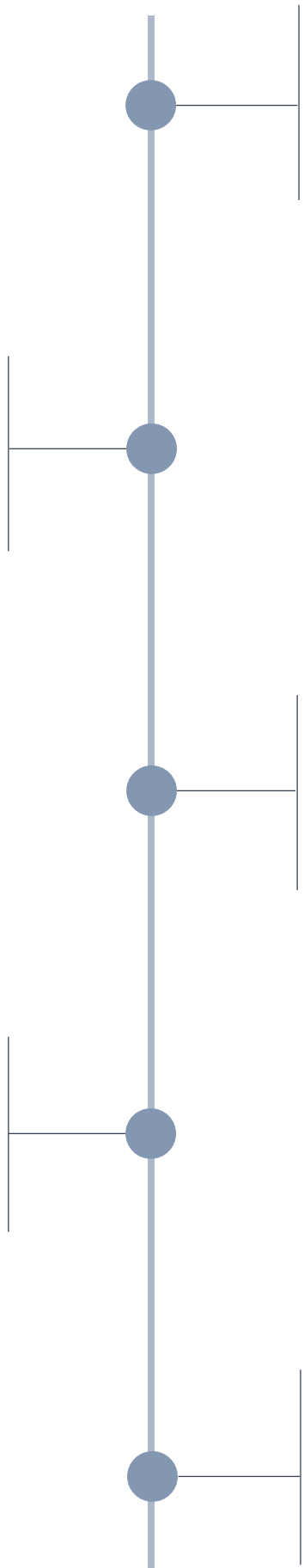
---

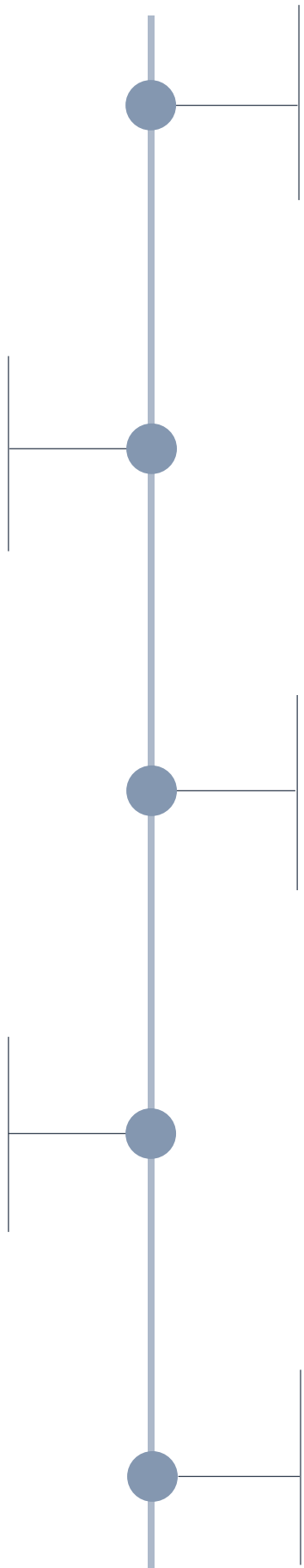
---

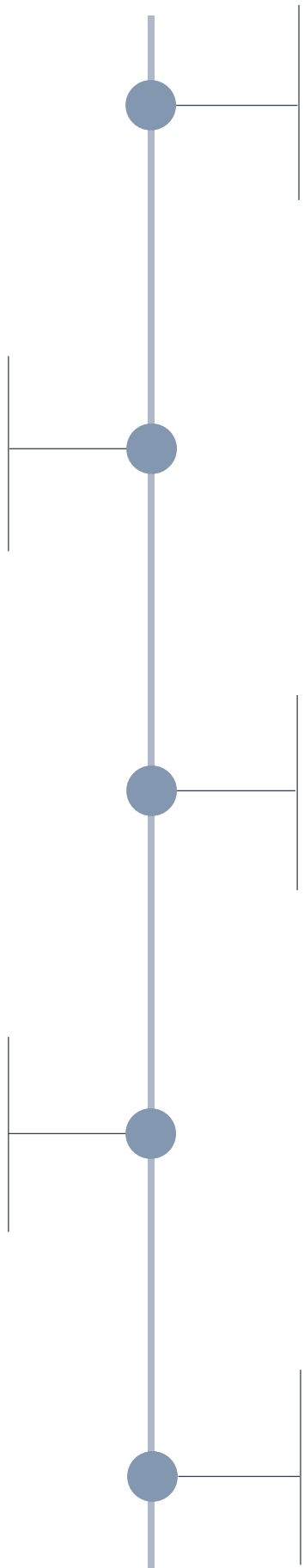
---

---











# FINANZAS

5 fundamentos para llevar las finanzas de tu empresa:

- Separar las finanzas personales de las finanzas de la empresa.
- El dinero de la empresa no es tuyo, es de la empresa.
- La mejor inversión es en ti, después en tu negocio, después en otras opciones que solo requieran de tu inversión y no de tu participación.
- Tener una reserva prudencial.
- El dinero es una energía que va a trabajar con la intención que tú le des.

## MI MODELO FINANCIERO

---

Exclusivas	Porcentaje	Cantidad
Ventas		
Costos fijos y Variables		
Impuestos		
Utilidad		

---

---

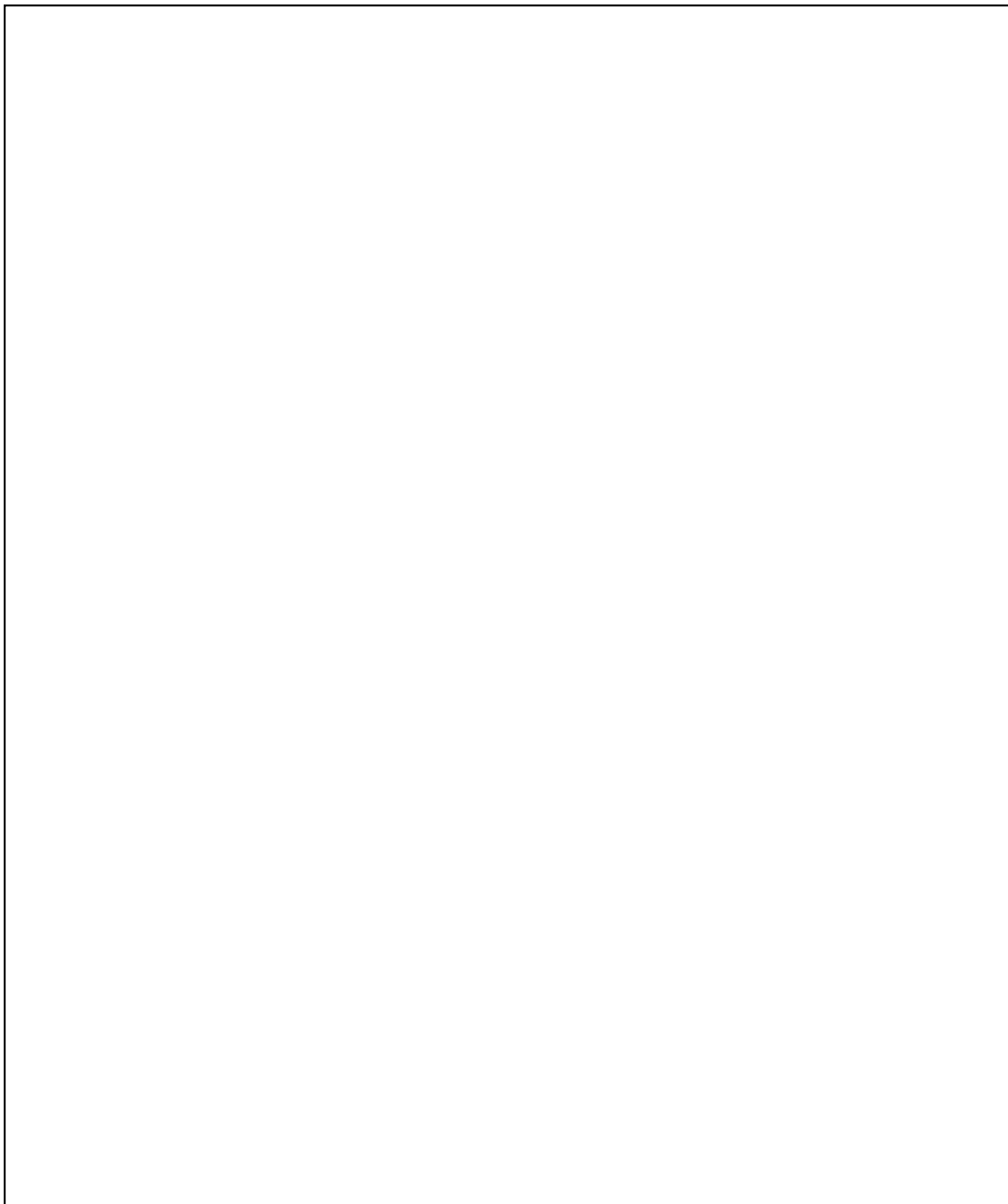
Concepto	Porcentaje	Cantidad

---

## DISEÑA LA ORGANIZACIÓN QUE QUIERES TENER

- Organigrama.
  - Puesto, actividades, Indicadores y formas de pago.
  - Procesos.
  - Tipo de cultura organizacional.
  - Misión, Visión y valores.
  - Objetivos de este año, la estrategia para lograrlos y como participan tus colaboradores.
-

# DISEÑA LA ORGANIZACIÓN QUE QUIERES TENER

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying most of the page below the title. It is intended for the user to draw their desired organizational structure.