**PARA LOGRAR OBJETIVOS**

1. ¿Qué quieres lograr? quiero lograr tener mayor efectividad en ventas inmobiliarias.

**¿Mayor efectividad que cuándo o que quién, específicamente?**

1. ¿Depende de vos? En parte si, y en parte no. (50% y 50%)

**¿Qué parte no depende de vos y de qué manera podés influenciar a las personas de las que depende esa parte?**

1. ¿Cuál será el resultado al alcanzar el objetivo? El resultado será tener mayor cantidad de dinero, y clientes satisfechos por el logro.

**¿Qué factores aportan a la satisfacción de los clientes?**

**¿Qué tipo de clientes específicamente?**

**¿Dónde y de qué manera vas a contactar a esos clientes?**

1. ¿Cómo sabrás cuando lo hayas logrado? Lo sabre porque es un logro tangible.

**¿Cuál es la diferencia tangible que te va a hacer saber que lo alcanzaste, un 5% más de ingresos, un 90% de diferencia?**

1. ¿Qué verás, oirás y sentirás cuando hayas alcanzado tu objetivo? Vere mayor crecimiento en mi negocio (ya que gran parte de ese dinero lo reivertiria en él) y progreso en mi vida personal. Oire buenas palabras de mis clientes hacia mi por el trabajo concluido, también me oire a mi mismo con palabras motivacionales. Me sentire con más confianza, tranquilidad (ya que mi rubro depende de la venta o generación de operaciones) y satisfecho de haber logrado lo que me propuse.

**¿Qué tipo de palabras te decís ahora en tu trabajo?**

**¿Qué te impide sentirte tranquilo y confiado ahora?**

1. ¿Cuándo, dónde y con quién quieres lograr tu objetivo? ¿Hay algún momento en que no lo desees? Quiero lograrlo durante este año 2023, en Lanus, con mi hermano (que es mi socio). En ningun momento no lo deseo.
2. ¿De qué manera lograr este objetivo cambiará tu vida? Lograr este objetivo mejorara mi estilo de vida; y mi posición frente de clientes y competencia.

**Tomate unos momentos a solas e imaginá que ya mejoraste tu estilo de vida y tu posición frente a los clientes y la competencia…¿Cómo piensa, qué actitudes tiene, de qué manera camina, se sienta, se comunica ese Nicolás? ¿De qué manera y en qué aspectos se diferencia ese Nicolás del actual?**

1. ¿Con qué recursos cuentas para alcanzar el objetivo? Cuento con capacitación constante acerca de neuroventas, derecho, y cursos como este. Me capacito constantemente. Tambien contamos con capital para poder llevar ideas de publicidad a cabo. Actualmente se nos fue una empleada del negocio que era recurso muy importante, pero en el corto plazo tomaremos un empleado altamente capacitado para cubrir su puesto. también contamos con recursos fotográficos, oficina bien ubicada, y vehículos.
2. ¿Qué necesitas para lograrlo? Lo que necesito para lograrlo es captar mas propiedades a precios reales de mercado (propiedades vendibles en este contexto).

**¿Dónde y de qué manera vas a contactar a los dueños de esas propiedades? ¿De qué manera vas a negociar las objeciones al precio de la propiedad con ellos?**

1. ¿Qué te impide alcanzarlo? Muchas veces la decisión del cliente vendedor y querer pedir más dinero por su propiedad del que realmente vale. También falta de créditos hipotecarios, mala estabilidad económica en general, poca capacidad de ahorro de los clientes e imposibilidad de comprar más de 200usd mensuales.

 **¿Conocés inmobiliarias que gestionen estos temas de una manera innovadora y diferente?**

1. ¿Cómo sabrán los demás que alcanzaste tu objetivo? No es relevante para mí que lo sepan.

**Cuando alcanzamos objetivos laborales los demás lo notan. Con frecuencia, por ejemplo, nos convertimos incluso en modelo de otros profesionales del rubro, qué van a querer hacer como vos el resto cuando tu inmobiliaria sea ejemplo por innovadora y exitosa?**

1. ¿Cuál será el primer paso para lograr tu objetivo? Hacer publicidad de captaciones.

**¿Dónde y de qué manera vas a realizar esa publicidad para que sea más efectiva y eficaz?**

1. ¿Cuáles serán los siguientes? Continuar capacitándome.

**¿En qué áreas?**