

Cómo capacitamos -y ayudamos- a nuestros asesores comerciales y colaboradores con el fin de beneficiarte a vos

Para capacitar y acompañar el crecimiento del personal de nuestra inmobiliaria a fin de mejorar su desempeño, abordamos aspectos clave como la comunicación, la gestión de la información, la resolución de conflictos y el manejo de las tecnología, entre otros. Aquí te contamos sobre cada uno.

Todo ello se traduce en un servicio de mayor calidad, que vos sentirás cuando nos encargues la venta de tu casa o tu departamento, o nos pidas que busquemos uno.

1. Formación en habilidades de comunicación

Capacitamos o contratamos a expertos para que nuestros colaboradores aprendan técnicas de comunicación efectiva, como la escucha activa, la claridad y la empatía, El objetivos es mejorar sus relaciones con los clientes y aumentar su satisfacción.

También los entrenamos en la resolución de conflictos y la gestión de la frustración, para minimizar los problemas y mantener una buena imagen de la inmobiliaria.



2. Gestión de la información y organización

Implementamos sistemas de gestión de la información eficientes para que el personal pueda acceder rápidamente a los datos de las propiedades, los clientes y las transacciones.

A la vez, lo capacitamos en técnicas de organización y planificación, a fin de mejorar su eficiencia y reducir el estrés.

3. Uso de tecnologías ad hoc

Algo clave: capacitamos a nuestro personal es en el uso de herramientas ad hoc para propiedades, como sistemas de gestión de inmuebles y aplicaciones móviles, para escalar la eficiencia y la productividad.



4. Desarrollo de habilidades de ventas y marketing

Brindamos talleres de técnicas de ventas y marketing efectivas para atraer y retener clientes, mejorar las conversiones y aumentar las transacciones.

5. Evaluación y retroalimentación

Contamos con un sistema de evaluación y retroalimentación para identificar las fortalezas y debilidades de nuestro staff.

En paralelo con esto, lo capacitamos en la autoevaluación y el autoaprendizaje para que pueda identificar y abordar sus propias debilidades y mejorar constantemente.

6. Aprendizaje online

Por medio de diversas y amigables plataformas de aprendizaje online, ofrecemos cursos y recursos adicionales a los que cada colaborador accede en cualquier momento y lugar.



7. Apoyo y mentoría

Hemos establecido un programa de mentoría que permite a nuestros colaboradores nuevos aprender de los más experimentados, y recibir orientación personalizada.

Junto con ello, capacitamos al personal en la importancia del apoyo y la retroalimentación para optimizar su desempeño.

8. Evaluación y ajuste

Evaluamos constantemente el desempeño del personal. Las evaluaciones ya no son anuales como sucede en algunas

empresas, sino que se hacen con una frecuencia mayor. El objetivo es apuntar a la mejora continua.

Las evaluaciones generan nuevas estrategias de capacitación para asegurar que cada colaborador esté alcanzando los objetivos. Esos objetivos se acordaron en su momento y se actualizan de modo constante.

El aprendizaje continuo

En Pozzi Inmobiliaria creemos firmemente que el aprendizaje continuo no es solo una frase. Es una manera de vivir la vida, y de crecer en lo personal y lo profesional en beneficio, siempre, de nuestros clientes actuales y futuros.

Cambiar en casi todo

Sabemos que necesitamos cambiar en las formas porque la vida es un cambio continuo. Pero no debemos cambiar en lo que hace a nuestros valores: la transparencia, la empatía, la rigurosidad.

Por eso apuntamos a la capacitación y la comunicación constante con nuestros colaboradores. Y hay una frase del escritor y orador motivacional Leo Buscaglia que podría aplicarse a esta meta permanente que tenemos: "El cambio es siempre el resultado final de todo verdadero aprendizaje".