

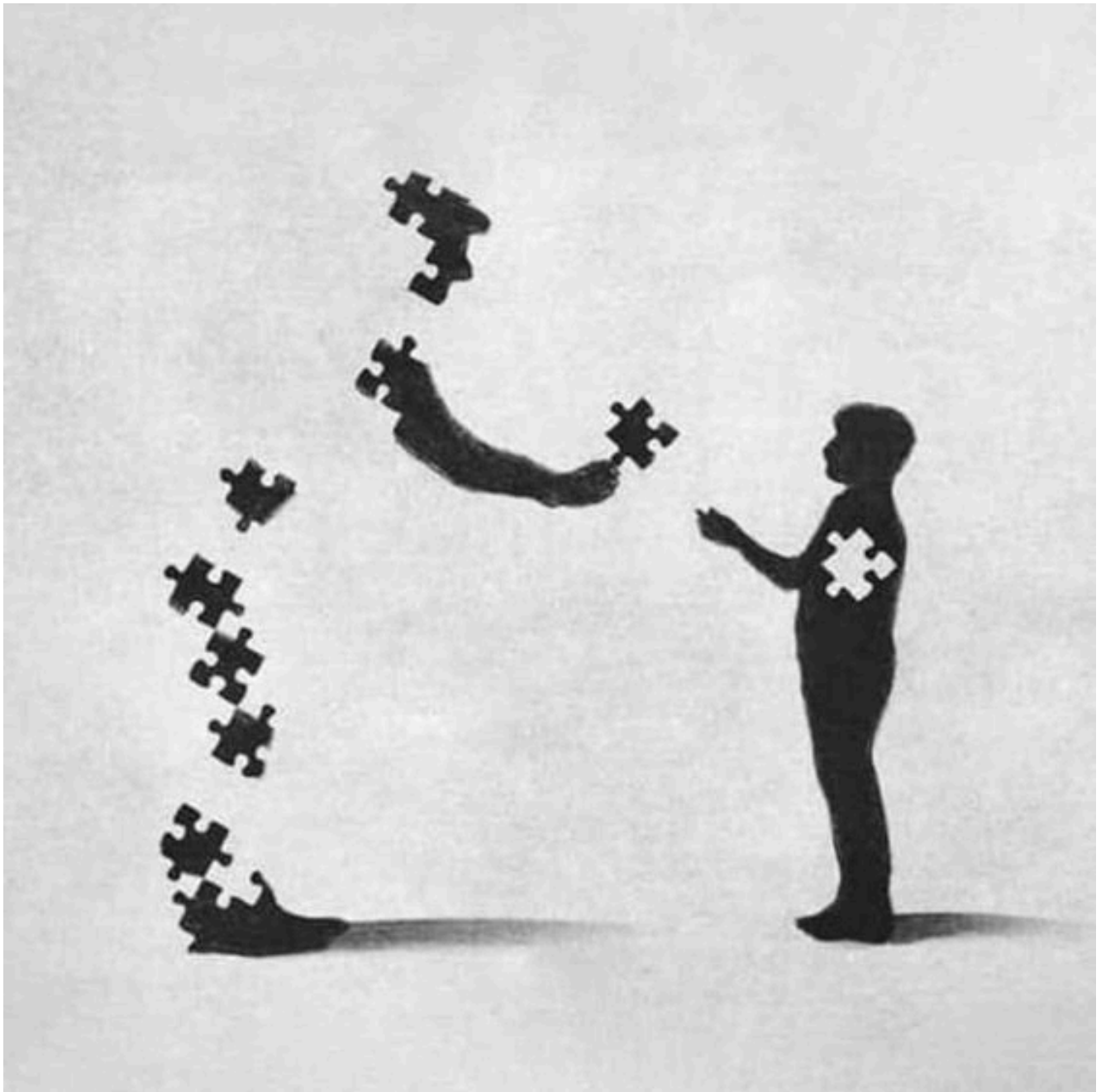
# **Día del Maestro: ¿quiénes son las personas de las que más aprendemos en nuestra profesión?**

En Pozzi Inmobiliaria, en nuestros 62 años de trayectoria, reconocemos que un gran número de personas influyeron –e influyen– en el aprendizaje y mejoramiento de nuestro trabajo.

Aquí te contamos a quiénes admiramos por los conocimientos que nos transmiten, y así mismo los momentos y objetos que nos aportan mucho.

## **. Nuestro padre**

Nuestra empresa es familiar: está formada por 3 hermanos y nuestro padre, Roberto Alejandro Aquiles Pozzi. Él es el fundador de Pozzi Inmobiliaria, y constituye un modelo a seguir por su sapiencia combinada con su humildad.



## . Nuestra coordinadora

Nuestra coordinadora es la persona que conduce la oficina, siendo el apoyo necesario para derivar a los asesores comerciales las consultas más calificadas

Ella también es la encargada de la atención y gestión del cliente, ocupándose de nuestros canales de comunicación digital.

Es asimismo quien cuida la marca Pozzi Inmobiliaria, con su

impecable interacción, toda su empatía y su colaboración tanto para el cliente interno como el externo.



## . **Los clientes**

Desde luego que nuestros clientes constituyen un gran cúmulo de conocimientos, que nos enriquece jornada tras jornada.

Sus preguntas, sus pedidos y sus dudas influyen en el modo en que escuchamos lo que esperan de nosotros.

## . **Nuestros asesores comerciales**

Ellos son el pivot fundamental para atender a quienes nos consultan, conocer lo que sueñan y, sobre todo, lo que esperan de una inmobiliaria.



## **. Los colegas en general**

Los colegas con los que nos relacionamos también son faros en nuestro accionar diario. Con ellos realizamos consultas y, a menudo, alianzas para ayudar a que las propiedades que sus dueños nos encargan vender logren encontrar –velozmente– varios interesados. Y que se concreten esas operaciones.

## **. Los colegas capacitadores**

Todo el tiempo estamos asistiendo a cursos presenciales y online de colegas que comparten sus saberes. Eso nos permite actualizarnos y descubrir lo más nuevo que surge en nuestro rubro.



## . Los especialistas en habilidades interpersonales

Los coaches y otros especialistas en virtudes interpersonales –la empatía, la comunicación efectiva, la escucha activa, el liderazgo de equipos, la negociación–, nos nutren en esas skills o habilidades.

Skills que algunos llamaban antes “blandas” o “soft skills”. Hoy se las llama “power skills” o “habilidades poderosas”.

Ellas resultan fundamentales para establecer relaciones sólidas con los clientes y facilitar las transacciones.

## **. Los especialistas en tecnología**

Profesionales de Internet, marketing digital, diseño web y otros nos ayudan a adaptarnos a las tendencias del mercado, mejorando nuestra capacidad para atraer y servir a los clientes.

Por ejemplo, la adopción de las plataformas como WhatsApp nos ha sido de gran utilidad para agilizar el diálogo con quienes visitan nuestro sitio web y nuestras redes sociales.

## **. Los abogados y los escribanos**

Los abogados centrados en el derecho inmobiliario y los escribanos nos guían al solucionar situaciones vinculadas con sucesiones, títulos de propiedad y otros aspectos que debemos cuidar para que la venta fluya sin interrupciones.

Lo mismo para el caso en que actuamos como asesores de clientes que nos encargan la compra de una casa o un departamento –nuevo o usado–.



## . **Los tributaristas**

Los tributaristas o especialistas en impuestos nos brindan los conocimientos para que cada cliente sepa qué exenciones existen, y qué impuestos son insoslayables.

## . **Los interioristas**

Los interioristas o decoradores de interiores son una fuente inagotable y renovable de ideas para nosotros.

Ellos nos brindan trucos para transferir a nuestros clientes, tendientes a hacer que cada propiedad en venta luzca al máximo. Y resulte deseable, atrayente.

## . **La experiencia**

La experiencia es un enorme maestro. Leonardo da Vinci –el renombrado artista, científico e inventor italiano–, decía:

“El buen juicio nace de la buena inteligencia y la buena inteligencia deriva de la razón, sacada de las buenas reglas; y las buenas reglas son hijas de la buena experiencia que es la madre común de todas las ciencias y las artes”.

## . **Los libros**

Los libros –impresos y digitales– con temáticas referidas al mundo inmobiliario, también son un recurso vital.

A través de ellos, aprendemos aspectos inéditos que nos permiten brindar un servicio de calidad a quienes se acercan a consultarnos.



## . **Los códigos de ética**

Los códigos de ética a los que adherimos por ser miembros del Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de San Isidro, nos ayudan a reforzar nuestro compromiso con la verdad y la

ley.

Esos escritos permiten comprender la necesidad de una fuerte integridad del sector y recordar la importancia de actuar responsablemente. Incluso, cuando ello implique renunciar a un negocio aparentemente muy rentable.

## **. Las organizaciones vinculadas con el medioambiente**

Las distintas agrupaciones relacionadas con la sostenibilidad y el cuidado del planeta, nos brindan pautas para hacer que nuestro negocio sea amigable con la Tierra.

Por ejemplo, en el concepto de “paperless” o uso limitado del papel en nuestras oficinas. Y también en su reciclaje.

Otros aspectos por los que ellas luchan son el urbanismo responsable y la reducción del impacto ambiental de las prácticas inmobiliarias.

## **Aportes trascendentes**

Todas esas personas –y también esos elementos y situaciones– dejan una huella significativa en la formación y práctica de nuestra profesión. Y contribuyen a desarrollar una cultura de la integridad.

Reconocemos sus aportes trascendentes no solo el 11 de septiembre, Día del Maestro en honor a Domingo Faustino Sarmiento, sino todos los días del año.