



TRABAJO EN EQUIPO

EN EL RUBRO INMOBILIARIO

Adherido al sistema

CENTURY 21.

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

Primero vamos a recordar cuáles son las tareas que realiza un asesor inmobiliario, para después analizar la conveniencia de trabajar en equipo.

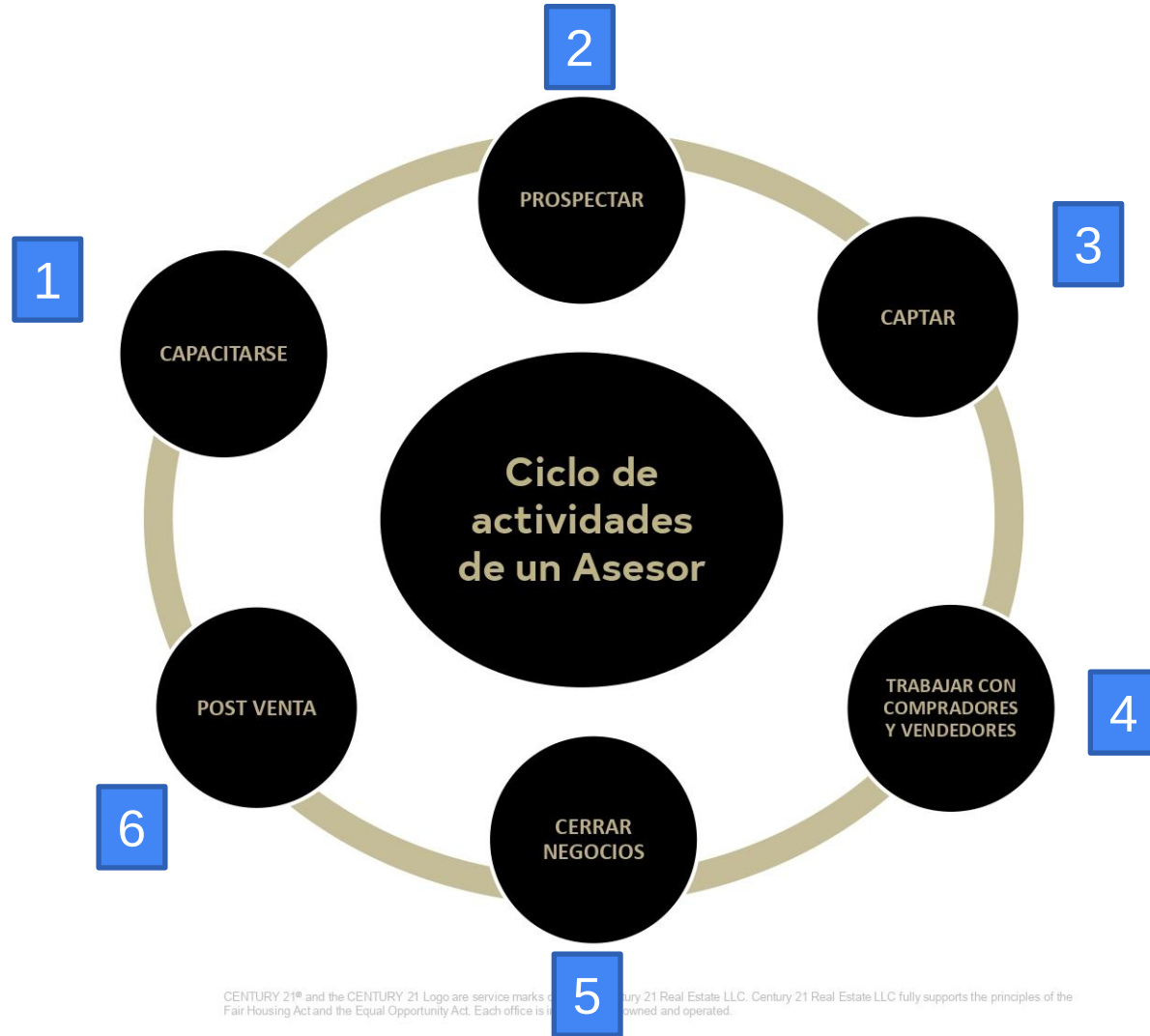


Adherido al sistema

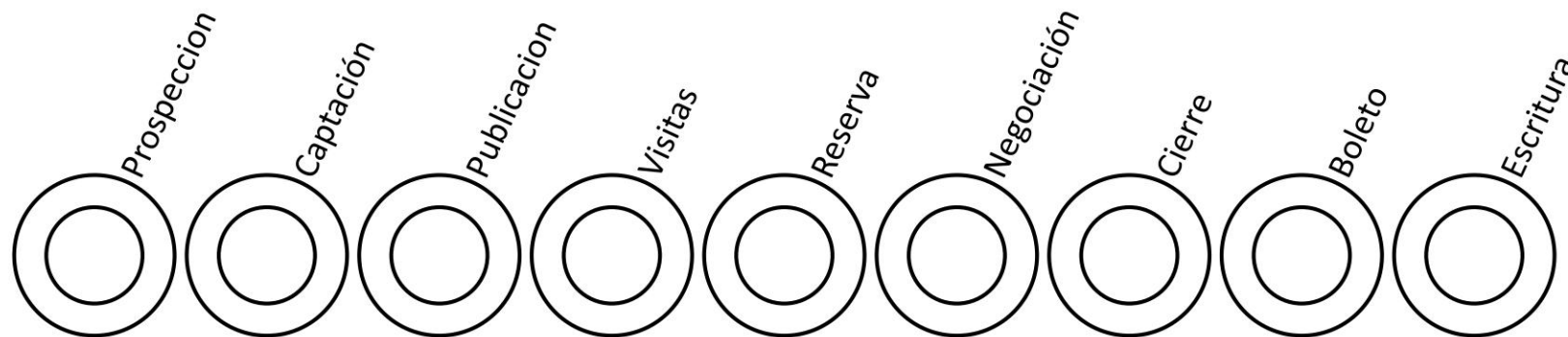
CENTURY 21

Magarnik

7863



Proceso de una operación inmobiliaria



PASOS HABITUALES DE UNA VENTA

- Captar un inmueble
- Publicarlo en portales inmobiliarios.
- Compartirlo por whatsapp y por correo electrónico.
- Diseñar flyers y copy.
- Publicarlo en redes sociales.
- Recibir consultas.
- Organizar visitas.
- Negociar precio y condiciones con el comprador.
- Tomar la reserva y el refuerzo.
- Firma del boleto y/o escritura.



Adherido al sistema

CENTURY 21.

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

QUÉ ES UN EQUIPO

DEFINICION



conjunto de personas con habilidades complementarias que se hallan **comprometidas** con un **propósito común** y **objetivos de desempeño** para los cuales se hallan **mutuamente disponibles**



Diferencia entre Grupo y Equipo

GRUPO	EQUIPO
No implica confianza mutua	Confían unos en otros
Hay reservas de comunicación	Se fomenta la comunicación
Individualismo	Cada individuo se distingue y a la vez está integrado
No implica orgullo de pertenencia	Orgullosos del equipo
Tienen reglas	Establecen normas
Se da el individualismo	Se apoyan mutuamente
Se acepta la autoridad	Se otorga autoridad
No fomenta la moral del conjunto	Moral alta, hay reciprocidad
El rendimiento es la suma de los individuos	El rendimiento es el fruto del trabajo colectivo
Cada uno es responsable de sus resultados	Asumen responsabilidades sobre sus resultados y los del conjunto
Hay un Jefe	Hay un Líder

Características para trabajar en equipo

REQUISITOS	OBSTACULOS
Tener un objetivo en común, conocerlo y estar de acuerdo con el grupo	Cada persona tiene objetivos propios y no están de acuerdo con los del grupo
Cooperación	Egoísmo
Comunicación	Rumores y chismes
Involucramiento	Desinterés
Compañerismo	Antagonismo
Espíritu de equipo	Individualismo

BENEFICIOS

- 1) La **capacidad de un equipo es mayor que la suma de las capacidades individuales.**
- 2) Los **objetivos** son alcanzados **más fácilmente.**
- 3) Se tiene la capacidad de **aprender de las habilidades y capacidades de los otros** miembros del equipo.
- 4) **Cada miembro** del equipo tiene una **importancia especial**, ya que cada uno de ellos posee una parte de la información o conocimiento que es fundamental para el logro de los objetivos.

ROLES

Los roles son las funciones que realiza una persona en su entorno laboral para asegurarse de alcanzar los resultados y objetivos esperados del equipo de trabajo. De esta manera, se basan en la expectativa de comportamiento de un individuo, en este caso, sería en el ámbito laboral.

Los diferentes roles en un equipo de trabajo se asignan **con la finalidad de que se logren objetivos comunes**. La asignación de roles en un equipo de trabajo favorece que cada quien conozca mucho mejor sus funciones y las desempeñe con mayor diligencia. Cabe señalar que, a lo largo de la vida, una persona puede desempeñar varios roles en cada entorno social.

Ahora bien, **los miembros del equipo son cruciales para que realmente haya una cohesión**. Estos tienen que asistir a reuniones, ***aunque sean reuniones virtuales***; comprender las metas a alcanzar; compartir conocimientos y experiencias; etc.

ROLES DE UN EQUIPO

21

ROLES DE ACCION

Impulsor

→ **Motiva** a los compañeros

Implementador

→ **Disciplinado**, pone en práctica las ideas acordadas por el equipo

Finalizador

→ Se asegura de que los objetivos se cumplen al 100 %.
Quisquilloso, **perfeccionista** y con atención a detalles. Motiva a los compañeros.

ROLES SOCIALES

Coordinador

→ **Organiza** las ideas, escucha a todos los miembros y es tolerante.

Cohesionador

→ **Pacífico**, se mantiene alejados de los problemas o conflictos.

Investigador de recursos

→ Genera contactos, busca nueva **información**, está al pendiente de lo que sucede tanto en el exterior como en el interior.

ROLES MENTALES

Cerebro

→ Presenta con frecuencia nuevas **ideas**, soluciones y creatividad.

Evaluador

→ Realiza juicios imparciales y **sopesa las opciones** del equipo. Usualmente, tiene una visión lógica de todo.

Especialista

→ Se encarga de **partes más específicas**. Cuando domina el tema a la perfección.

ROLES POSITIVOS

Líder

Tiene la **autoridad** necesaria para tomar decisiones, administrar las tareas, moderar y escuchar al grupo.

Organizador o implementador

Sintetiza lo que se pacta en el equipo. No asume el rol de líder. Es un gran apoyo para el líder.

Alentador

Anima a todos a seguir y continuar con sus responsabilidades. Acepta puntos de vista y sugerencias diversas.

Tranquilo

Personas **introvertidas**. Quizás hasta pasen desapercibidos. Están preocupados porque el equipo cumpla con sus objetivos.

Conciliador o cohesionador

Mantienen la **paz** y armonía en el sitio de trabajo. Son personas joviales, despreocupadas y que saben bromear.

ROLES NEGATIVOS

Dominante

Busca ser el protagonista. No toma en cuenta sentimientos ni ideas de los demás. Puede robarse ideas, desprestigiar y mentir.

Pasivo

Es **negativo a nivel moderado**, pero puede ser muy desmotivante para los demás

Obstructor

No asume sus errores. Busca culpables. Quieren conversar una y otra vez sobre detalles insignificantes. Desvían la atención.

Indagador de errores

Manipuladores, buscan errores en el trabajo de los demás y si no lo encuentran, pueden hasta sabotear las labores ajenas.

Tipos de Participantes

1. El belicoso o agresivo: Exita la discusión acalorada y la pelea. No lo contradiga, tenga calma, impida que monopolice la discusión.	4. El hablador: Interrumpalo con tacto y límitale el tiempo de hablar. Trate de desviar su conversación.	7. El desinteresado: Diríjale preguntas sobre sus ideas, actividades y opiniones sobre la discusión. Reconozca sus motivos y trate de desviarlo de su actitud.
2. El receptivo y positivo: Da mayores auxilios a la discusión; es un buen recurso de ayuda, permítale hablar muchas veces. Haga uso de sus conocimientos y sus experiencias para ayuda del grupo y del tema de discusión.	5. El tímido: Hágle preguntas de interés para el y fáciles de contestar. Trate de que aumente la confianza en si mismo, cuando le sea posible, elogie su contribución a la discusión.	8. El apático (desdeñoso): No le de importancia a nada de lo que discute, todo lo ve con desprecio. No lo critique, si no consigue su participación continúe con su técnica sin darle mayor importancia.
3. El sabelotodo: Dejelos por cuenta del grupo, ellos lo controlarán.	6. El negativista: No coopera ni acepta lo que dicen los demás. Explore su ambición, dele reconocimiento a éste y use su experiencia y sus conocimientos para que lo estimule a cambiar de actitud	9. El preguntón persistente: Trata de desconcentrar al líder y al grupo. Dirija sus preguntas al grupo para que ellos lo dominen, si trata de desviarse del tema dele una sola oportunidad y con tacto hágalo comprender la importancia de economizar tiempo en la discusión.

ROLES

21

ROL	CARACTERÍSTICAS	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
INTEGRADOR	Seguro de si mismo, posiblemente Líder	Habilidad para fomentar las contribuciones de los miembros, valorando sus méritos. Orientado a los objetivos.	Normal en creatividad o inteligencia.
ORIENTADO A RESULTADOS	Dinámico, activo. Posible líder si no lo es el integrador.	Dirige y tiene buena disposición para superar la inercia, ineficacia o complacencia.	Propenso a la impaciencia y a la irritabilidad.
IMAGINATIVO/A	Individualista, poco ortodoxo. Proporciona ideas al equipo	Talento natural, imaginación e inteligencia.	Puede estar en las nubes, prescinde del lado práctico de los detalles.
ANALÍTICO EVALUADOR	Sobrio, prudente, contribuye con la lógica y el análisis objetivo.	Juicio lógico, cuenta con capacidad de análisis.	Carece de Inspiración, baja habilidad para motivar a otros.
ORGANIZADOR PRÁCTICO	Es el que organiza. Su mayor contribución es convertir los planes del equipo en algo viable.	Capacidad de organización, sentido común, práctico y autodisciplinado.	Carece de flexibilidad, apatía con las ideas nuevas o no probadas.

Adherido al sistema

CENTURY 21.

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

ROLES

ROL	CARACTERÍSTICAS	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
INVESTIGADOR DE RECURSOS	Entusiasta, busca nuevos recursos y alternativas. Se puede desmotivar pasada la fase inicial.	Capacidad para el contacto con las personas. Explora y asume retos.	Tiende a perder interés una vez que el grupo está organizado.
SOCIALIZADOR	Orientado a la socialización, se fija en las ideas de los demás.	Habilidad para promover el espíritu de equipo y buscar el lado positivo de los demás.	Indeciso en los momentos de crisis.
PERFECCIONISTA	Minucioso, ordenado, concienzudo. Revisa todos los detalles y busca el trabajo bien hecho.	Perfeccionista, capacidad para finalizar con lo que inició. No descansa hasta concluir.	Tendencia a preocuparse por detalles sin importancia.

Beneficios del trabajo en equipo:

- Crea **sinergia** en la que el resultado de la suma es mayor que las partes.
- Otorga **empoderamiento** a cada uno de los miembros
- Impulsa el **trabajo multidisciplinario**.
- Fomenta la **responsabilidad** y la **capacidad de respuesta al cambio**.
- Promueve el interés de **mantenerse capacitados** para buscar el éxito a través de la Competitividad
- Refuerza La **Ética Profesional**



Networking, camaradería y cultura

- La labor de Asesor Inmobiliario puede perfectamente realizarse por una sola persona, pero cuando recién inicias tu carrera como Asesor, **es mucho más llevadero y entretenido** el hacerlo con otras personas. Ya sea el bromear después de un largo día, el competir amistosamente o el solo hecho de compartir las vicisitudes el día a día, las pequeñas interacciones harán que tu trabajo sea más productivo y eficiente a la larga.
- Los equipos además **pueden cubrir sus debilidades y reforzar los puntos débiles** de cada miembro. Por ello, tienden a generar buenos resultados. Además, como nuevo asesor te conviene sobre todo el compartir equipo con Asesores experimentados que puedan brindarte mentoría y compartir su expertise.

Formación y entrenamiento

- Un buen equipo genera oportunidades regulares para **practicar y entrenar habilidades** especiales como **negociación de contratos, presentación de inmuebles, captación, liderazgo y más.**
- Esto no solo ayudará a que desarrollen nuevas habilidades, sino que es un **gran hábito para interiorizar desde el primer día.** La industria de bienes raíces está cambiando rápido y la **educación continua** es una necesidad para competir en el mundo actual.



Manejo de prospectos

- Aunque cada equipo tendrá estrategias, planes y herramientas diferentes, lo que se mantiene constante es que **te ayudarán a obtener una mayor cantidad de prospectos** en el corto y mediano plazo.
- Como nuevo Asesor, **una de las partes más difíciles** del trabajo es **construir una base de datos** para nutrir y lentamente convertir en clientes. De todas manera esto no implica que los clientes vayan a llegar gratis: aún deberás contactarlos, hacer un follow up y guiarlos hacia la conversión, pero de todas maneras tendrás una mayor cantidad de leads con los cuáles trabajar.

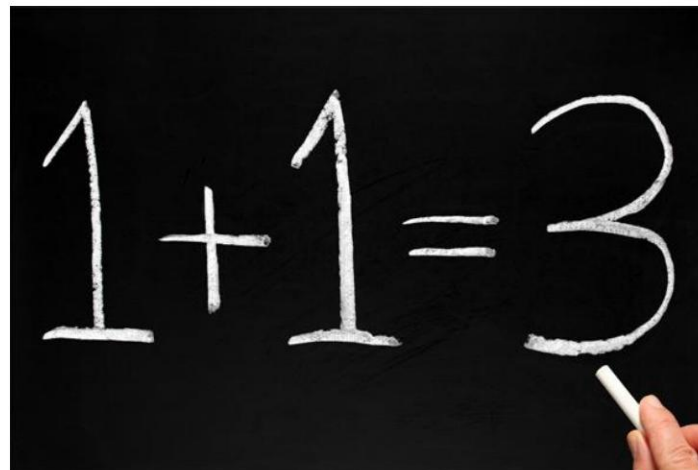


¿POR QUÉ PUEDE FALLAR UN EQUIPO?

- ✓ **Objetivos no compartidos**
- ✓ **Metas no claras**
- ✓ **Falta de dedicación**
- ✓ **Falta de planificación**
- ✓ **Problemas de comunicación**
- ✓ **Intereses y motivaciones diferentes**
- ✓ **Marcada diferencia de valores**
- ✓ **Falta de tiempo**
- ✓ **Falta de entrenamiento y capacitación**

✓ **TRABAJAR EN RED** "Juntos hacemos el Poder"

**Trabajar en SINERGIA nos lleva a resultados
EXTRA-ORDINARIOS.**



✓ Trabajar en RED "Juntos hacemos el Poder"

"¿Por qué si yo puedo hacerlo solo? ¡Si esta operación la cierro con los dos lados gano más!

"ERROR, creer que puedo hacerlo solo y que voy a compartir una mínima porción, me lleva al fracaso de mi NEGOCIO, me enfoca en un resultado a corto plazo. La mayor parte de las negociaciones terminan en un regateo, sacando de foco los mejores resultados.



Cómo trabajar en equipo y ganar-ganar

- Un agente inmobiliario trabaja en diferentes áreas como el **sector comercial** (venta, marketing y captación), la **asesoría legal y gestor** (burocracia, papeleos y contratos) y finalmente la de profesional que **estudia el mercado**.
- El mejor asesor inmobiliario no es aquel que sabe de todo, sino que **sabe aprovechar sus mejores virtudes** y destaca entre el resto de compañeros.
- Por ejemplo, si el asesor tiene un gran espíritu comercial y le gusta el trato con clientes puede aprovechar esta ventaja para destinar más tiempo en esta tarea y **dejar los trámites en manos de sus compañeros**.
- El caso es **conocer sus virtudes, potenciarlas y sacarles ventaja**.

EJEMPLOS DE TRABAJO EN EQUIPO



- ✓ **Entre dos asesores con diferentes fortalezas y debilidades, por ejemplo:**
 - Uno puede captar y negociar con el vendedor, otro puede mostrar la propiedad y negociar con el comprador.
 - Uno puede ocuparse de todo lo comercial, el otro puede ocuparse de todo lo administrativo y legal.
 - Pueden ir de a dos a hacer el prelisting con el propietario.
- ✓ **Entre dos asesores: uno tiene el comprador y otro el vendedor.**
- ✓ **Entre diferentes asesores: uno se va de vacaciones y otro/s muestra/n sus propiedades.**
- ✓ **Un asesor se informa sobre cambios en el mercado inmobiliario y comparte la información con sus compañeros.**
- ✓ **Un asesor necesita un formulario y lo pide a sus compañeros.**
- ✓ **Etc.**

Si piensas unirte a un equipo, recuerda que **siempre debería de ayudarte a solucionar los problemas** que puedas tener y acelerar tu crecimiento.

Un equipo debería de tener **un sistema y un modelo eficiente** para que te unas y empieces a trabajar de inmediato.



Entonces: ¿por qué trabajar en equipo?

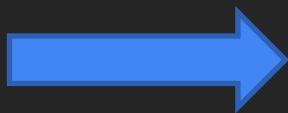
DESDE LA ÓPTICA INDIVIDUAL

- Seguridad
- Autoestima
- Beneficios mutuos
- Sociabilidad

DESDE LA ÓPTICA ORGANIZACIONAL

- Se complementan habilidades
- Sinergia
- Compromiso y desarrollo
- Mayor comunicación
- Se incrementa la eficiencia en la toma de decisiones
- Se da mayor flexibilidad
- Aprendizaje de la organización
- La creatividad
- Es más económico

Mayor
productividad



Mejores
resultados

¡Los roles y responsabilidades en un equipo de trabajo son decisivos y deben funcionar como un engranaje.

Una buena comunicación, estrategia y unidad pueden aumentar la motivación e, incluso, puede ayudar a que los participantes encuentren la mejor versión de sí mismos y, por supuesto, agreguen nuevos conocimientos a su perfil profesional.

¿Y vos? ¿Ya sabés cuál es tu rol en los equipos de trabajo?