STRUCTOGRAM® realmente te ayuda a vender

Echemos una mirada al interior de nuestro cerebro –luego lo haremos al interior de algunas de nuestras casas

Por Ronald Roggen

Comprar o vender una **vivienda es** una importante **decisión, y, a menudo, la tomas una soloa vez en tu vida.** Betterhomes, una **de las mejores agencias inmobiliarias suizas, ha encontrado el camino directo al cliente gracias a un precio sistema,**

Cyrill Lanz, CEO y director de ventas en Betterhomes, es una persona con mucha energía y con habilidad innata para lograr el éxito. En sus entrenamientos, realizados muchas veces, Lanz enfatiza mucho sobre la importancia de la disciplina, que es, posiblemente, uno de los factores clave para el éxito de Betterhomes.

La rapidez es clave, desde el primer contacto cuando obtenemos los datos de un potencial cliente, hasta el cumplimiento del encargo. El contacto llega primero a través de la base de datos , luego pasa al Call Center, que tiene el objetivo de cerrar una cita con el cliente, y todo ello sin utilizar ni muchas ni pocas palabras técnicas!

Escuchando a los clientes –
Call Center de Betterhomes en Zurich

La persona en el centro

Tener éxito en este sector, exige dos cosas: competencias técnicas y sociales del consultor inmobiliario. Ambas pueden ser aprendidas.

La competencia técnica –conocimientos específicos de marketing inmobiliario, de temas financieros y los procesos legales- forma parte del conjunto de conocimientos básicos que debe tener un consultor inmobiliario.

Cyrill Lanz, Director de Ventas de Betterhomes

Para poder reconocer si un clientes es intuitivo y cercano, frío y racional, o si su comportamiento es esponateneo y emocional, es necesiario tener la habilidad de entender a los demás y entrenar esa habilidad.

Para asegurar que los consultores inmobiliarios de Betterhomes puedan tener éxito a largo plazo, son entrenados con el Sistema de Entrenamiento "immochallenge®", desarrollado por el mismo Lanz y que se divide en tres fases. Cada nuevo colaborar externo que se incorpora debe asistir al entrenamiento durante un año entero -como practica ligada a su desempeño profesional- completando las tres fases: "básica", "avanzada" y "profesional". Un elemento clave del módulo "Básico", es el conocimiento de uno mismo y el conocimiento del ser humano. Esto es los que Betterhomes busca con el Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM®.

El camino al cerebro es el camino al éxito

A partir de las diferentes conductas de influencia de los 3 cerebros -tallo cerebral, sistema límbico y neocortex- Structogram nos muestra la estructura básica individual y genéticamente fijada de la personalidad de cualquier persona.

Una de las consecuencias de un trabajo tan práctico, es que permite a los consultores identificar la estructura básica de su cliente durante su conversación y ofrecer una propuesta específica y ajustada según su personalidad individual. En lugar de recetas comerciales genéricas, la individualidad y personalidad única de cada cliente marca las pautas de actuación. Y esta forma de trabajar comienza desde la primera llamada de contacto con el Call Center.

Betterhomes

Betterhomes AG está muy bien establecida en Suiza y Austria. Su posición como Consultora Inmobiliaria es muy fuerte y ha tenido una tasa de crecimiento tan importante, que hoy Betterhomes es ya la segunda consultora inmobiliaria Suiza.
Actualmente, tan solo en Suiza, la empresa tiene más de 100 colaboradores y maneja más de 1.200 ofertas reales de bienes inmuebles.
El Sistema de Entrenamiento desarrollado por Betterhomes -"Immochallenge®"-, se basa en la personalidad individual del cliente y del consultor inmobiliario.
Las oficinas centrales de la compañía están en Zurich (Suiza).
Cyrill Lanz es cofundador, CEO y Director Comercial de la compañía.

www.betterhomes.ch

“immoplus®“, el sistema de la Consultora
El conocimiento del Structogram permite a los consultores inmobiliarios aplicar la estrategia de marketing de Betterhomes, "Immoplus®”. “Immoplus” se compone de tres partes: paquete comercial, conocimiento especializado y garantía de servicios.

Los clientes, y también la gente que ofrece sus inmuebles, quieren vender sus propiedades tan pronto como sea posible, al mejor precio y en condiciones favorables. Un buen uso de técnicas de marketing, conocimiento específicos del mercado y servicio integral al cliente son factores clave del consultor inmobiliario. Decidir cómo organizar y mezclar esos factores depende en gran medida de la personalidad del cliente. Así, por ejemplo, las conversaciones telefónicas habituales sobre la situación pueden dar sensación de seguridad a un cliente, mientras que a otro lo pueden enojar y a otro aburrir. Los consultores inmobiliarios entrenados saben reconocer la estructura de personalidad del vendedor y son capaces de ajustar los servicios ofrecidos a la personalidad de cada cliente.

El análisis de la personalidad de los compradores de inmuebles, muestra que estos también tienen sus porpias personaalidades únicas y diferentes. Las afinidades que generalmente se describen como una cuestión de "gustos sujetivos" constituyen, de hecho, una expresión de las personalidades individuales de la gente. Esta es la razón por la que una casa tradicional y acogedora difícilmente podrá satisfacer los deseos de un individuo racional y funcional. Los consultores inmobiliarios de Betterhomes identifican rápidamente los motivos de compra de futuros compradores y pueden, por tanto, seleccionar enseguida los inmuebles más apropiados y ahorrar tensión adicional innecesaria a todas las partes involucradas.

El Sistema de Entrenamientos Structogram también ayuda a comunicar mejor. Así, los gerentes de Betterhoes lideran a sus colaboradores siguiendo la estructura individual de su personalidad. Esto aumenta la confianza mutua. De aquí en adelante, las tareas del equipo a realiazar, se asignan teniendo en cuenta las habiliades individuales y, entre otras cosas, se han mejorado los resultados de la comunicación.

Y el consultor inmobiliario entiende que está ofreciendo, de una manera individual y diferente, sus servicios en el sector del asesoramiento inmobiliario de acuerdo con la personalidad individual de la persona interesada en la compra. Se comienza con un análisis cuidadoso, detallado, y se finaliza con un sello notarial y sonrisas por doquier. Primero de todo, una mirada hacia el interior del cerebro, y luego una mirada al interior de las viviendas.

Fomentar que se entiendan las tendencias del cliente a partir del Sistema de Entrenamientos Structogram ha mostrado ser unfactor importante en el éxito de Betterhomes.

Sistema Entrenamiento STRUCTOGRAM®

Durante el Seminario “Clave para el conocimiento de uno mismo", los participantes aprenden a identificar e interpretar su propia bioestructura y por tanto a conocer sus fortalezas y limitaciones. individuales .

Durante el Seminario "Clave para el conocimiento del ser humano" con el Triogram, los participantes aprenden a identificar la bioestructura de otras personas, optimizando así su competencia social.
Durante el Seminario “Clave para entender a los clientes”, los participantes aprenden a cómo vender el mismo producto a diferentes clientes de manera “diferente” y cómo establecer relaciones a largo plazo con los clientes.

www.structogram.com

emocional, llamativa

Aprenda – practique – aplique: cómo encontrar el camino directo a través de la conversación con el cliente

tradicional, acogedora

práctica, funcional