GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Qué es y para qué sirve el coaching inmobiliario?

Actualidad Empresarial | 14/07/2023 | 00:00

El coaching es tendencia en los últimos años en muchos sectores profesionales. De hecho, en el mundo business se cuenta con grandes referentes que guían a emprendedores y empresarios con el propósito de que consigan sus metas.

El coaching inmobiliario también ha alcanzado un importante protagonismo, ya que su finalidad es potenciar las habilidades de los agentes inmobiliarios para que tengan un mejor rendimiento.

Un coach es un guía o un entrenador que consigue sacar lo mejor de una persona para que sea más exitosa en su vida personal y profesional. Por lo tanto, se destierra la concepción errónea de que es un psicólogo o terapeuta, ya que su función es otra. En la mayoría de las ocasiones, hay personas que no saben cómo lograr sus metas, a pesar de tener la formación y capacidad para hacerlo, por esta razón, este profesional es de gran ayuda.

¿Qué es el coaching inmobiliario?

La International Coach Federation reconoce que el coaching es un proceso que permite a una persona obtener mejores resultados en algunas facetas de su vida. La idea es que el individuo se sienta más feliz y satisfecho. Realmente, esta práctica no es nada nueva, sin embargo, ha protagonizado un importante auge en la última década.

El coaching inmobiliario se caracteriza por identificar y trabajar en las metas que se exigen a los agentes independientes en este sector. Por lo que hay que desarrollar un plan de trabajo que permita generar los cambios necesarios para lograr estos resultados. La formación inmobiliaria es clave para que la persona esté más capacitada, sin embargo, en algunos casos es insuficiente para alcanzar los objetivos, insiste Robert Adell, coach inmobiliario y CEO de Samurai Marketing.

¿Cómo reconocer a un buen coach inmobiliario?

Tal como se ha explicado anteriormente, hay muchos profesionales que ejercen como coaches. Sin embargo, algunos se dedican al deporte, otros a mejorar el estilo de vida. Asimismo, algunos emplean diferentes métodos, como el sistemático o el cognitivo, entre otros.

En definitiva, un coach inmobiliario tiene que conocer a fondo este mercado de la compra venta de inmuebles y a sus partes actoras. Esta es la única forma de identificar cuáles son los

problemas y los retos a los que se enfrentan a diario.

Se debe saber que este profesional puede ayudar a mejorar la productividad laboral y los beneficios de l@s agentes inmobiliarios. Es todo un experto en el sector inmobiliario y conoce a la perfección cómo se realizan estas transacciones. Por lo tanto, desde la captación del cliente, la comunicación que se establece, el cierre de ventas, cómo manejar los posibles conflictos son parte de este conocimiento para guiar correctamente al asesor inmobiliario.

¿Cuál es la función de un coach inmobiliario?

El coach inmobiliario es mucho más que un asesor experto, se puede decir que es un profesional especializado en este sector, cuya misión es descubrir y potenciar las habilidades de los agentes. Por lo tanto, su misión consiste en conseguir que estos vean cuáles son sus puntos débiles y fuertes para corregirlos y fortalecerlos.

A continuación, se mencionan algunas de sus funciones.

Descubrir sus habilidades

En muchas ocasiones, una persona no es consciente de su enorme potencial, hasta que este profesional no trabaja con ella. Algunos son más hábiles para captar clientes, otros para negociar, así, como aquellos, que tienen mucha facilidad para cerrar un contrato de compra venta. Lo ideal es fortalecer estas habilidades y mejorar aquello que no funciona.

Conocimiento del mercado

Un curso de ventas inmobiliarias es necesario para conocer en profundidad el mundo inmobiliario, así como estar informado sobre todas las novedades del sector (inteligencia artificial, nuevas tendencias, nuevas tecnologías, nuevos procesos, etc.).

Esto será de gran ayuda para lograr que este profesional saque mayores beneficios a sus habilidades.

Definir objetivos

Para finalizar, es fundamental trazar las metas para poder trabajar sobre ellas. Un agente inmobiliario que no tiene bien definida su hoja de ruta, difícilmente conseguirá sus objetivos.

Entre los mejores coach inmobiliarios tenemos a Robert Adell, el profesional adecuado para

motivar a un equipo de trabajo y superarse. Cuenta con más de 25 años de experiencia en este sector y ha tenido cargos representativos en diferentes inmobiliarias. También ocupó durante seis años el cargo de Director de Marketing en el Colectivo API de Cataluña.

Asimismo, si buscas un coach inmobiliario, que también domine a la perfección el marketing online, este es el profesional adecuado. Hoy en día, las nuevas tecnologías son claves para posicionar los negocios y tener mayor presencia en el entorno digital.

Por lo tanto, Robert Adell es la persona que podrá impulsar a los agentes con un entrante y la fijación de estrategias, que sean realmente efectivas.

En conclusión, el coaching inmobiliario es una herramienta muy útil y efectiva para implementar en este tipo de negocio. Cuando una persona va de la mano con un entrenador que la guía y motiva, sin duda alguna, obtiene mejores resultados profesionales.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/211530-que-es-y-para-que-sirve-el-coaching-inmobiliario.htm