

# **REUNIÓN #QRE CALIDAD INMOBILIARIA 24 DE ABRIL BARCELONA**

Se empieza la reunión comentando la necesidad de crear un grupo de WhatsApp de QRE.

A continuación sigue la reunión con diferentes puntos importantes a desarrollar:

## **1.- Organización de un “mini-congreso” o “retiro” para los Top Producer de cada inmobiliaria.**

**Objetivo:** Intercambiar/compartir experiencias con otros Top Producer creando así un cierto “status exclusivo”.

\*\*Se hace un paréntesis mencionando el MEGACAMP que se realiza ya hace tiempo en Austin (Texas) y que es justamente una convención de Top Producer que funciona muy bien.

### **Requisitos para poder asistir:**

- Productividad del 20% en principio pero no queda del todo claro por diferencias de opiniones. A concretar.
- Debe realizarse de viernes a sábado.
- Se realizara en el mes de septiembre.

## **2.- Fijar próxima reunión de QRE.**

Queda fijada el día **15/06/2015 en Madrid** con Claudia Restrepo como invitada.

Claudia es líder de un megaequipo en EEUU

Claudia Restrepo (como invitada y aprovechando su presencia aquella semana realizar con ella una reunión de directivos, más personal, para que exponga sus métodos, estrategias, etc...

Claudia es Top producer en EEUU

## **3.- Premios Calidad Inmobiliaria 2014.**

Se plantea la votación. Votan los miembros de QRE.

- **Nominada:** Mayca Luna en la categoría de empresarios
- **Nominado:** Imagina en la categoría de proveedores.
- **Nominado:** Colegio APIS de Barcelona categoría asociaciones.

#### **4.- 2º Modulo REM.**

Queda fijado el día **20-21/05/2015** en Madrid.

#### **5.- Se plantean las diferentes cuestiones:**

*a) Ha descendido tu cartera de captaciones?*

- Igual o un poco menos que el año anterior por mayoría. Han bajado un 10% las captaciones pero han subido las ventas.

*b) ¿Qué estrategias estas siguiendo para contrarrestar esta bajada?*

- Mejorar los contactos de referidos.
- Presencia en zona
- Buscar propietarios con motivación
- La Multiexclusiva como servicio de calidad

*c) Tienes planes de crecer en asesores en 2015?*

- Mayoritariamente Sí.

Los agentes van a decidir la empresa en la quieren trabajar, debemos mejorar nosotros como gerentes.

*d) Perfiles de asesor que te funcionan mejor y porqué.*

- No se llega a un perfil concreto.

*e) Qué piensan los asesores de la situación actual?*

- Se les ve convencidos de que van para arriba en su gran mayoría.

*f) Has mejorado ventas en el 1er trimestre de 2015 en relación al último trimestre de 2014?*

- Poco.

#### **6.- TALLER. Estándares de calidad en el proceso de captación. Cómo nos podemos auditar?**

#QRE certificara a las empresas que cumplan unos parámetros de calidad en el proceso de captación.

El taller se realiza en parejas y se llega a las siguientes conclusiones:

**Conclusiones:** Finalmente los estándares de calidad de más importancia quedan de la siguiente manera:

1. En la visita entrega de dossier sobre la empresa
2. Informe de zona (tendencia mercado)/valoración
3. Compromiso de servicio.
4. Plan de Marketing personalizado.
5. Mantener informado al cliente.

6. Proceso de Certificación:

