

PROGRAMA MENTORIA CRECE

Trasfondo:

Usted como corredor/vendedor de bienes raíces puede pertenecer al grupo de apoyo, coaching y mentoría llamado CRECE para recibir apoyo personalizado en sus casos, para llevar su carrera al próximo nivel y poder cerrar más ventas y alquileres.

Esto es un programa único para ponerlo a usted, y su equipo, productivo en los primeros 180 días de estar en su carrera inmobiliaria, pero también para mantenerlo encaminado los 365 días del año, año tras año.

Aprenderá tanto temas de empoderamiento, como temas relacionados a la venta, alquiler y administración de propiedades, y también le daremos entrenamiento en temas de atracción y retención de agentes y el manejo efectivo de su equipo, ya sea un team o un grupo de revenue share. O sea, un paquete completo, de más de 25 entrenamientos, teóricos y prácticos.

Como parte de este equipo tendrá acceso a actividades sociales y culturales, solo para CRECE y oportunidades de entrenamientos por recursos de alto calibre, banqueros, tasadores etc.

También tendrá acceso a nuestros documentos: contratos y formas administrativas, en dropbox

En caso de que mi solicitud sea aceptada, me estoy comprometiendo a ser parte de este grupo por un periodo de 6 A 12 meses desde mi ingreso. La razón de esto es que de otra forma no se podrán ver los resultados de mi trabajo y el de mi coach y estaré malgastando mi tiempo (y dinero), el del grupo CRECE y el de mis compañeros de grupo. De no cumplir con este término (dentro o fuera de eXp) recibirá una factura por \$900.00, pagadera a su entrega, por los esfuerzos y entrenamiento ya recibido.

Este es el SIMPLE acuerdo entre nosotros:

10% de cada comisión en el cierre, pagaderos de la comisión neta, a Divine Properties, una semana después del correspondiente cierre. Cheque o ATH Movil o Paypal

Cap de \$1,800 al año.

Luego del cap, la mentoría y coaching será libre de honorarios por el resto del año aniversario del corredor@.

PROGRAMA MENTORIA CRECE

Referral Fee: listing o compradores que Divine/CRECE/Enrique Morales le refiera al corredor, tendrá un referral fee de 10 % del lado correspondiente, YA SEA LISTING O COMPRADOR. Solamente un 10% (usualmente es un 25%)

Aquel corredor@ de fuera del Revenue share group de Enrique Morales que no desee el coaching y mentoría transaccional, solo el curso completo de CRECE, tendrá un costo de solo \$495, pagadero una sola vez y podría tomar el currículo completo, mas no tendrá los demás beneficios añadidos de la mentoría y coaching **PERSONAL**. Este costo puede cargarse por ath movil o cheque. **podrá acceder el catálogo de clases grabadas cuantas veces desee.**

QUE RECIBIRIA EL CORREDOR/VENDEDOR

MERCADEO EN REDES LIBRE DE COSTO

SERVICIO DE COMPARABLES TASAMAX LIBRE DE COSTO

FLYERS LIBRE DE COSTO-1 AL MES

DIFUSION DE PROMOS EN CHATS Y BROADCAST LISTS DE WHATSAPP

APOYO EN OPEN HOUSES Y CARAVANAS-1 AL MES

ENTRENAMIENTO, ONLINE Y PRESENCIAL, LIBRE DE COSTO

CONCURSOS ANUALES

INVITACION A VIAJES EDUCATIVOS/CULTURALES (A COSTO DEL PARTICIPANTE)

ACCESO A CONVENCIONES ANUALES (A COSTO DEL PARTICIPANTE)

ACCESO A PROPIEDADES DE INVERSIONISTAS Y HUD

ACCESO A DROPBOX EXCLUSIVO CON CIENTOS DE DOCUMENTOS ADMINISTRATIVOS

2 HORAS AL MES POR TELEFONO PARA COACHING INDIVIDUAL (INCREMENTOS DE 30 MINUTOS)

ACCESO A WHATSAPP PARA CONSULTAS LIBRE DE COSTO-NOS RESERVAMOS EL DERECHO DE 12 HORAS PARA CONTESTAR

LLAMADA DE COACHING GRUPAL SEMANAL

PARTE DE LOS TEMAS DEL CURRICULO DE CRECE: GRABADO Y/O EN VIVO

1. TUS PRIMEROS 90 DÍAS EN LOS BIENES RAÍCES
 2. ACTIVIDADES FUNDAMENTALES DE UN CORREDOR
 3. PROCESOS DE CÓMO LISTAR UNA PROPIEDAD
 4. COMO JUSTIFICAR TU COMISIÓN
 5. MANEJO DE OBJECIONES MÁS COMUNES
 6. COMO TENER INFLUENCIA EN LOS BIENES RAÍCES
-

PROGRAMA MENTORIA CRECE

7. CALCULANDO ESCENARIOS DE SOBRANTE
8. PREGUNTAS DE CUALIFICACIÓN A VENDEDORES
9. PREGUNTAS DE CUALIFICACIÓN A COMPRADORES
10. CRONOLOGÍA DE UN LISTADO
11. CONTRATO DE OPCION
12. CONTRATO DE CORRETAJE
13. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO ENTRE ARRENDADOR/ARRENDATARIO
14. SISTEMAS DE COMPARABLES Y PAGINA DEL CRIM
15. COMO HACER UN COMPARATIVE MARKET ANALYSIS
16. HUD, FANNIE Y REPOSEIDAS
17. BUSINESS PLAN (TOM FERRY) Y MANEJO DE TIEMPO
18. ATRACCIÓN DE FORMA CORRECTA
19. INTRODUCCIÓN AL CORRETAJE COMERCIAL
20. CLOSING DISCLOSURE-QUE ES?
21. ENCROACHMENTS E INVASIONES
22. LIBRETOS A LA HORA DE LISTAR
23. TECNOLOGIA Y MLS
24. TECNOLOGIA Y CRM'S
25. TIKTOK E INSTAGRAM Y REDES SOCIALES
26. RETENCIONES Y HACIENDA
27. SEGURIDAD EN LOS BIENES RAICES
28. ABC DE LOS COMPRADORES y COMO TRABAJARLOS
29. DOCUMENTACION ADMINISTRATIVA
30. REFERIDOS INTERNACIONALES
31. TODOS SOBRE HERENCIAS
32. PROPERTY MANAGEMENT/ADMINISTRACION/CORTO PLAZO
33. CRIPTOMONEDAS Y BIENES RAICES
34. SHORT SALES

IMPORTANTE: estos servicios los puede deducir de su planilla dólar por dólar como inversión educativa. Consulte a su contador o CPA de confianza para detalles.
