



## **Filosofía de la formación MAHSTEAM System**

### Antecedentes.

Ante la excesiva oferta de este tipo de cursos en el cual la mayoría de los formadores que lo imparten dan suma importancia a técnicas de captación, presentación de herramientas, utilización de las mismas, etc., decidí profundizar más en temas de tipo más personal sin olvidar el apartado profesional.

Los distintos cursos que llegué a conocer promueven, por expresarlo de una forma coloquial, que el agente intérprete un papel, en los que en muchos casos, no se siente cómodo por tener la sensación de que se convierte en un “actor o actriz” que se limita a repetir un guion aprendido de memoria, llegando, en ocasiones, a sentirse incomodo con su trabajo. Si a esto se le suma técnicas de captación “agresivas” y no orientadas al servicio al cliente, se produce un rechazo por parte del alumno hacia la formación que recibe y por lo tanto la no asimilación y aplicación de esta a su trabajo.

En el caso anterior el formador de turno intenta que el cambio de mentalidad por parte del asistente a la formación se produzca de “fuera hacia adentro” y que actúe como una fuerza externa que obliga de alguna manera al cambio de mentalidad y visión que se tiene de la captación de inmuebles en exclusiva.

Los cursos impartidos bajo el sistema MAHSTEAM System buscan que ese cambio de mentalidad y visión se generen de “dentro hacia afuera”. Intentando que el alumno lleve a cabo cambios en su forma de captar propiedades de una manera natural, amigable y efectiva. Que no sienta que se le impone un sistema de trabajo por la fuerza, sino logrando que se sienta cómodo con su labor. Para conseguir baso todo mi programa en dos fundamentos: 1) Orientación hacia las personas y orientación al marketing (servicio al cliente).

De esta manera se logra que la relación con los posibles clientes (propietarios) sea una fuente de “experiencias agradables” tanto para el agente como para el posible cliente y con ello se propicie una buena relación y buena imagen de la agencia y del agente y que dure más allá del tiempo que marque la relación contractual.

Mi percepción es que la formación actual (al menos de la que tengo conocimiento) no logra producir esta situación y se presenta más como una lucha entre el cliente y el agente que una relación más cercana y personal (sin



olvidar nunca que estamos en un negocio) entre ambos. Logrando que el agente se sienta a gusto con su trabajo conseguimos clientes más satisfechos (al margen de que se le hayamos vendido su propiedad o no) y agentes más comprometidos con su trabajo y con la agencia.

La filosofía de la formación de MAHSTEAM System se puede resumir en:

- *Visión: “Operamos en un negocio para personas a través de las propiedades; no en un negocio de propiedades a través de las personas”.*
- *Misión: “Ayudar a personas a resolver sus problemas en materia inmobiliaria y como consecuencia de ello obtenemos un beneficio económico”.*