

CULTURA EN ACCIÓN

En Keller Williams Cpi Gestión damos mucha importancia a la cultura, demostrándolo a través de nuestros fundamentos.

NUESTROS FUNDAMENTOS

1. Tomar las decisiones adecuadas para el Market Center, por encima del beneficio personal: no existe el "yo" en nuestro equipo.
2. Seguir el modelo
3. No sólo aprender sino vivir el WI4C2TS
4. Dios, vida y familia en primer lugar, y el negocio en segundo lugar
5. Entender que el propósito principal del negocio es dar, compartir y cuidar
6. Ser el mejor asociado posible; respetar siempre a los demás asociados
7. Adoptar posturas que pueden no ser populares, pero que son las CORRECTAS
8. Ayudar a los demás en el Market Center con una sonrisa, aunque estés ocupado
9. Hacer lo correcto sin querer que se te reconozca o se te agradezca por ello
10. Comprometerse a compartir conocimientos en el Market Center a través de la formación o enseñanza
11. Participar anualmente en el Red Day y participar en los servicios a la comunidad a nivel local, todo el año
12. Comprometerse a donar a KW Cares
13. Pagar de forma anónima los honorarios de un asociado con dificultades económicas
14. Elogiar a los demás con regularidad
15. Ser parte de la solución y no del problema en el Market Center
16. Intentar solucionar los conflictos
17. Ocuparse de los asuntos de un compañero cuando está enfermo o tiene un problema personal
18. Pagar la matrícula de un asociado con dificultades económicas que le permita asistir a una clase que pueda mejorar su productividad
19. Cumplir el pacto si se está en la ALC
20. Representar al Market Center y a la empresa de forma positiva, intentando ser siempre amable
21. Quedarse en casa si se tiene un mal día
22. Hablar sin criticar
23. Evitar los comentarios despectivos sobre cualquier persona, especialmente sobre los asociados que dejan KW para unirse a una empresa de la competencia; muchas veces vuelven.
24. Responder a las llamadas y atender las preocupaciones de los clientes de manera empática
25. Considerar el punto de vista de la otra persona antes de responder
26. Intentar realizar una buena acción cada día
27. Estar dispuesto a abandonar una transacción que no se ajusta a tus principios morales
28. Ser considerado con el personal del Market Center y tratarlo bien día a día
29. Pagar las facturas del Market Center regularmente
30. Pagar los importes de Caps y Royalty regularmente
31. Respetar las políticas y el protocolo de tu zona en lo que respecta a la captación de agentes
32. Al poner en marcha un nuevo Market Center, no captar a Agentes de otros Markets Centers KW
33. Al formar un equipo, no reclutar nunca a asociados de tu propio Market Center sin discutirlo primero con tu Jefe de Equipo y recibir su aprobación previa
34. En la creación de un equipo, nunca reclutar asociados de cualquier otro Market Center KW sin discutirlo primero y recibir la aprobación previa de AMBOS Líderes de Equipo
35. En la expansión de tu negocio, nunca reclutar asociados de cualquier Market Center KW sin discutirlo y recibir la aprobación previa de AMBOS Líderes
36. Implementar los sistemas de productividad de Keller Williams como la Iniciativa de Crecimiento, la Gestión de Caps y la Iniciativa de Crecimiento de Carrera (CGI)
37. Ser embajador de nuevas tecnologías y asistir a formaciones de los asociados, para los asociados
38. Confeccionar un presupuesto realista y adaptado a tu negocio
39. Generar leads de forma constante durante 3 horas todos los días
40. Analizar mensualmente los resultados de tu negocio inmobiliario
41. Alcanzar tus objetivos de producción mensuales y anuales
42. Rentabilizar tu negocio inmobiliario
43. Escuchar - antes de actuar
44. Ganar - antes de gastar
45. Esperar - antes de criticar
46. Intentar - antes de renunciar
47. Dar siete abrazos al día
48. ¡SER BUENO! La amabilidad es importante