

SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 15:02

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - MIGUEL MARTINEZ
PARREÑO - ASESORIA MARTINEZ & PARREÑO, S.L.U.

Nombre: MIGUEL MARTINEZ PARREÑO
Empresa: ASESORIA MARTINEZ & PARREÑO, S.L.U.
E-mail: zmmpparre@hotmail.com

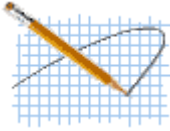
NEGOCIACIÓN: IMPRESIONANTE, LO ESTABAMOS HACIENDO CASI TODO MAL, POR NO DECIRLE AL PROPIETARIO LA REALIDAD A DIA DE HOY CAPTABAMOS EL PISO DICIENDOLE AL PROPIETARIO LO QUE DESEABA OIR, NO LO QUE REALMENTE LE TENIAMOS QUE DECIR, QUE ERA, QUE SU PISO NO ESTA EN MERCADO.

CAMBIO DE CICLO: PERFECTO, EL CAMBIO DE CICLO EMPIEZA CAMBIANDO NUESTRA MENTALIDAD, Y YO ME DI CUENTA EL VIERNES 9 Y EL SABADO 10. VERDADERAMENTE ES CIERTO QUE SERA MAS FACIL Y MUCHO MAS PRACTICO COMO USTEDES ACONSEJAN DE BUSCAR A COMPRADORES.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: ES LA VERDADERA REALIDAD, QUE EL CLIENTE ES EL CENTRO DE NUESTRO TRABAJO, NADA MAS LLEGAR EL LUNES A LA OFICINA, PEDI 4 EJEMPLARES DEL LIBRO QUE NOS RECOMENDO JOSE LUIS PARA QUE TODAS LAS PERSONAS DE LA OFICINA LO LEAMOS.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: ME VINE EMPAPADO DE IDEAS Y SOLUCIONES QUE JAMAS SE ME HABIAN PASADO POR LA CABEZA, Y QUE HABRA QUE PONERLAS EN MARCHA PARA ESTAR SIEMPRE SEMBRANDO PARA IR ABASTECIENDO NUESTRA BASE DE DATOS, PERO LA VERDAD QUE ESTE TALLER ME RESULTO MUY PRACTICO.

JOSE LUIS JIMENO: " DE MAYOR ME GUSTARIA SER COMO TU"



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 23:37

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Raquel Gomez - Sra Casa

Nombre: Raquel Gomez
Empresa: Sra Casa
E-mail: raquel@sracasa.es

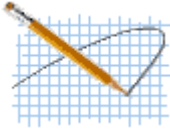
NEGOCIACIÓN: Impresionante!! estos teatrillos son los que deberian hacer todos los gerentes en su oficinas en las reuniones semanales.

CAMBIO DE CICLO: A mi personalmente me ha hecho estar más positiva y darme cuenta que esto le pasa a todos y que pasará, solo hay que saber afrontarlo.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Buenisimo, como siempre Jimeno es el mejor.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Muy acertado, y necesitamos que nos lo recuerden. Muy práctico.

JOSE LUIS JIMENO: Que voy a decir de este hombre, Dios mio!! si ha cambiado mi vida profesional, Vaya pedazo de profesional, pero este hombre es el Dios de los temas inmobiliarios. Yo estoy encantadísima con él, Jimeno es mi guía espiritual en el duro camino que estamos viviendo. Cada vez que me viene un bajón me pongo sus videos, y siempre me sorprende, pienso como es posible que este hombre comunique con tanta energia y tanta gracia??



SRVNGSC/NOTEGES

14/05/2008 13:28

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Juan Carlos Gallego Berjas - VISUAL HOME

Nombre: Juan Carlos Gallego Berjas
Empresa: VISUAL HOME
E-mail: info@visualhomeonline.com

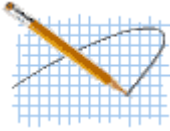
NEGOCIACIÓN: Muy dinamico, practico, y totalmente realista , es la unica manera de afrontar con exito esta situacion, bajando los precios y el sistema me parece, vital para estos momentos pocas ventas . Me encanto´ la presentacion de la convencion con lo mas importante " la captacion" que fue soberbia, realista al 100% y muy acertada" y muy bien interpretada.

CAMBIO DE CICLO: Es lo magistral, del metodo noteges," saber donde estas "y "que es lo que hay que hacer",de una forma original,y muy amena, plasma la situacion real del sector y lo mas importante, "que hay que hacer " , pero no solo eso, no se queda en "que hay que hacer" , sino "como hay que hacerlo", aunque aun asi ,no se queda tampoco en eso ,y te dice "CON QUE" , siendo, la herramienta (el programa NOTEGES)que me parece fantastica ,,,, creo que ha sido un acierto , y da una solucion practica al problema de muchos inmobiliarios. gracias.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Bueno , muy bueno conducido por un buenisimo ponente y el tema apropiado y necesario para estos momentos , (para todos los momentos, apartir de ahora creo yo)

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: ES LO ESENCIAL DE TODO ,LA MANERA DE, NO SOLO ,AGUANTAR EL TEMPORAL SINO "HACERSE MAS FUERTE" (ES POR ESTA RAZON QUE LO ESCRIBO EN MAYUSCULAS) SOBERBIO , EL PONENTE INMEJORABLE , MUY BIEN LLEVADO , CERCANO, AMENO, CON MUCHO CARISMA y MOTIVADOR.

JOSE LUIS JIMENO: Inmejorable, buenisima presentacion de la captacion, (tambien Maika que estuvo soberbia , se nota que ha hecho alguna ,,,, jejejeje),CARISMATICO, entodo momento lleva a la gente donde el se propone,con el fin positivo, de hacer ver , la realidad actual: "el cambio", tan dificil de ver,por todos, en estos momentos .Inmejorable orador,y solucionador de problemas , INMEJORABLE. gracias.



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 21:09

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Jesús Pérez de la Torre - LA CENTRAL

Nombre: Jesús Pérez de la torre
Empresa: agencia de servicios La central
E-mail: jesus.perez@lacentral.info

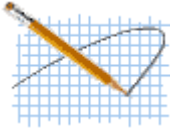
NEGOCIACIÓN: La mejor manera de aprender es con ejemplo practicos y con el "teatrillo" nos ayudara seguro mejor que cualquier teoría.

CAMBIO DE CICLO: lo mejor seria aprovechar las oportunidades que nos encontramos por el camino con decisión.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: perfecto para ponerlo en marcha en los tiempos que corren.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: la fomula para que no te falten clientes y no te duermas, perfecto.

JOSE LUIS JIMENO: unico en su especie



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:40

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - MONICA ISABEL LOPEZ BARRERO - Exclusivas Juan Antonio

Nombre: MONICA ISABEL LOPEZ BARRERO

Empresa: Exclusivas Juan Antonio

E-mail: m.lopez@juanantonio.com

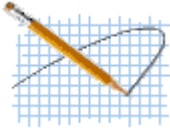
NEGOCIACIÓN: Fenomenal, nos tenemos que convencer y saber convencer a los clientes del precio para poder vender, con lo cual nos diste medios de persuasión para hacerlo. Me pareció muy didáctico e interesante.

CAMBIO DE CICLO: Bien, junto con las aportaciones de los compañeros, surgen nuevas ideas y algo de ilusión que es lo que a veces nos hace falta.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Fenomenal, buenas ideas y medios para hacerlo.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Es de lo que mas positivo me llevo.

JOSE LUIS JIMENO: El mejor, se nota que ha estado en el sector y nos hace práctica todas sus ponencias.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 20:33

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - JUAN ALVA - BETERMANN

Nombre: JUAN ALVA
Empresa: BETERMANN
E-mail: JUAN.ALVA@BETERMANN.COM

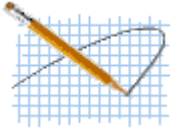
NEGOCIACIÓN: La parte que más me ha gustado con diferencia. Muy bueno el teatro de ventas, real como la vida misma. Sin embargo hay cosas que no termino de comprender, como por ejemplo el uso del cartel sin tener la exclusiva.

CAMBIO DE CICLO: Tenemos que adaptarnos a la carretera, no la carretera a nosotros. Parece una tontería pero es importantísimo. Renovarse o morir.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Bien.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Ya había estado antes en seminarios que trataban el tema en la misma línea. Mucho más importante de lo que la gente cree.

JOSE LUIS JIMENO: Muy bueno. Se notan los 20 años de experiencia y todo lo que ha leído para formarse. Desde mi punto de vista los seminarios más útiles con diferencia. Un 9.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:50

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - SEBASTIAN CHAMORRO VIVO - ESTUDI VIA JULIA, SL

Nombre: SEBASTIAN CHAMORRO VIVO
Empresa: ESTUDI VIA JULIA, SL
E-mail: KBA34@KIRON.ES

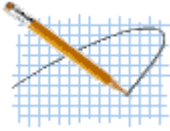
NEGOCIACIÓN: BUENISIMO. HACIA TIEMPO QUE BUSCABA PERSONAS QUE NO TUVIERAN MIEDO A LA NEGOCIACION. AL FIN Y AL CABO, ES NUESTRA PROFESION!

CAMBIO DE CICLO: MUY ACERTADO Y MOTIVANTE

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: EL MEJOR. ME VI REFLEJADO EN MUCHOS EJEMPLOS. POR FIN LE PUDE PONER NOMBRE A MIS FALLOS!!!

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: HUBO UNAS "PERLITAS" MUY INTERESANTES. LA LASTIMA ES QUE FUE EL ULTIMO BLOQUE Y LA GENTE SE MARCHABA

JOSE LUIS JIMENO: UN FENOMENO. MUY CLARO EN SUS EXPLICACIONES Y EN LOS EJEMPLOS



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 11:41

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Maria - Century 21 Las Rozas

Nombre: Maria
Empresa: Century 21 Las Rozas
E-mail: maria@century21lasrozas.com

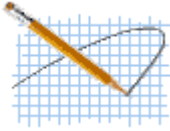
NEGOCIACIÓN: Bueno el role-play.

CAMBIO DE CICLO: Muy bien planteado - quitando estacas mentales!

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy interesante, y muy gráfico el video.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: A usar la creatividad! Creo que no se puede insistir lo suficiente en este punto!

JOSE LUIS JIMENO: Gran comunicador. Genera confianza, y transmite seguridad en lo que plantea - una inyección fantástica en este mercado turbulento! Da gusto verle y aprender de su experiencia. Enhorabuena!



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:42

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Santiago Serrano - TORREJÓN
CONSULTORES

Nombre: Santiago Serrano
Empresa: TORREJÓN CONSULTORES
E-mail: sserrano@torrejonconsultores.es

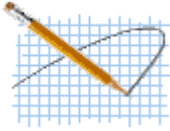
NEGOCIACIÓN: Práctico e imprescindible.

CAMBIO DE CICLO: Interesante, comparto totalmente los planteamientos.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Obvio, pero no por ello menos necesario para no olvidar quien nos paga.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: "Si no haces esto lo vas a pasar mal" Muy necesario para los que queremos permanecer en el mercado inmobiliario.

JOSE LUIS JIMENO: Me convence, cada día más, de haber acertado en la búsqueda de la mejor herramienta de gestión, pero lo más valioso son los conocimientos que comparte y las sinergias que genera.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 12:29

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Alvaro García - Urban Igloo, S.L.

Nombre: Alvaro García
Empresa: Urban Igloo, S.L.
E-mail: alvaro@urbanigloo.es

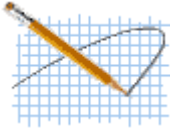
NEGOCIACIÓN: Muy ilustrativo; el formato fue ideal por su claridad.

CAMBIO DE CICLO: Muy interesante me ha aportado confianza, algunas ideas nuevas y ha reforzado mi modo de ver las cosas; quizá podría haber hecho un análisis más exhaustivo, con más datos estadísticos y más pormenorizado.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Un tema muy interesante, con unos ejemplos realmete buenos (aunque habría que actualizar la estética, que los vídeos eran de la época de Harold Lloyd :-))

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Quizá lo más importante a efectos prácticos para los comerciales de nuestro sector.

JOSE LUIS JIMENO: Pienso que es un grandísimo comunicador y vendedor de sí mismo o de cualquier cosa; de los que puede, con una frase lapidaria, cambiar a su favor una discusión, una venta, o meterse a todo un auditorio en el bolsillo. Me gustaría decir que "de mayor quiero ser como él" pero tiene una parte de talento, de ingenio, que algunos no tendremos nunca y que le hace especial. (creo que me he ganado una copita en la próxima convención) :-)



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 11:25

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Angel Gomez Prieto - Metro Cuadrado Vendemostodos S.C.

Nombre: Angel Gomez Prieto
Empresa: Metro Cuadrado Vendemostodos S.C.
E-mail: angel@vendemostodos.com

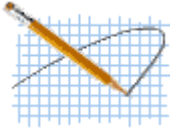
NEGOCIACIÓN: Me parecio interesante, aunque yo trabajo en exclusiva, le puedo sacar partido.

CAMBIO DE CICLO: Importante saber como adaptarse. Me gusto mucho como plantearlo. Muy interesante.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Importantisimo y a poner en practica urgente.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Interesante y a poner en practica como el anterior.

JOSE LUIS JIMENO: El maestro gran comonicador y las ideas claras. El muy interesante y yo muy pelota. Gracias por todo a todos.



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 21:40

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Fidel Galindo Humanes - IMPAR 2007, S.L.

Nombre: Fidel Galindo Humanes
Empresa: IMPAR 2007, S.L.
E-mail: inmocasa2006@hotmail.com

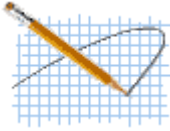
NEGOCIACIÓN: De los más aprovechables del curso, util para el día día y ,sobre todo, la manera de hacer buenos cimientos antes de empezar una venta

CAMBIO DE CICLO: Este curso ayuda mucho para cambiar la mentalidad y la manera de trabajar que muchos tenemos o tienen ante los años que se nos avecinan. Dice verdades como una catedral, 100% aprovechable

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Otra lección magistral de José Luis.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Creo que nos ayudo a saber buscar el tipo de cliente que todos queremos.

JOSE LUIS JIMENO: En su línea, como ya nos tiene tan bien acostumbrados con sus casos prácticos...



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:47

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Alba González Vargas -
Ambassador

Nombre: Alba González Vargas
Empresa: Ambassador
E-mail: aaronia@gmail.com

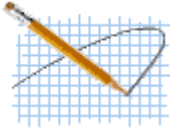
NEGOCIACIÓN: Ameno, directo. Llega con mucha facilidad y te ves a tí mismo en la misma situación; comparas y tomas aquello en lo que puedes mejorar.

CAMBIO DE CICLO: Imprescindible en estos momentos de cambio, que es como debemos enfocarlo. Una inyección de optimismo.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Gran ayuda para el crecimiento personal y la búsqueda del equilibrio. Sería interesante enfocarlo más hacia el SER que hacia el HACER.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Propone el uso de las nuevas tecnologías para el seguimiento y la fidelización de los clientes. De nuevo recuerda la necesidad de amoldarse a las "curvas" del camino.

JOSE LUIS JIMENO: Conecta enseguida con su audiencia gracias a su cercanía, naturalidad y abundancia de soluciones prácticas. Consigue ser siempre un soplo de aire fresco.



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 21:49

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Iván Díaz Torrón - Gestión e Intermediación Inmogalaica, S.L. (don piso Lugo)

Nombre: Iván Díaz Torrón

Empresa: Gestión e Intermediación Inmogalaica, S.L. (don piso Lugo)

E-mail: donpisolugo@hotmail.com

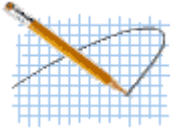
NEGOCIACIÓN: Excelente perspectiva a aplicar en las visitas a propietarios y en su seguimiento una vez entrada la vivienda, con envíos de noticias sobre la situación del sector (me gustaría saber si el software noteges realiza envíos automáticos a e-mails es decir mailing continuo). Importantes "balas" para disparar a los vendedores y educarlos.

CAMBIO DE CICLO: Buena lectura de motivación ante la situación.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy similar al ejemplo anterior.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Sensacionales ideas. A aplicar las que no aplicábamos desde ya.

JOSE LUIS JIMENO: Gran motivador, con un carisma especial para hacer ver las cosas de otra manera. Muy preparado. Un ejemplo a seguir. Sobran las palabras. Nosotros encantados.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:46

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - JAVIER ROCHER ARNAL -
ATIC SERVIS S.L.

Nombre: JAVIER ROCHER ARNAL

Empresa: ATIC SERVIS S.L.

E-mail: javier@urbatic.com

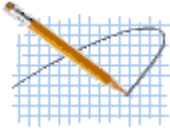
NEGOCIACIÓN: Fue muy ilustrativo. Creo que todos hemos aprendido que lo importante es demostrarle al cliente con datos la realidad del nuevo mercado e insistir hasta conseguir el objetivo de bajar el precio. Es uno de los pilares para sobrevivir

CAMBIO DE CICLO: Creo que se hizo una exposición amena y brillante y muy lógica. Realmente son sencillas las recetas para trabajar en el nuevo mercado. Ahora hay que ponerlas en práctica. Fue un análisis real y acertado de la situación y soluciones eficaces para afrontar los nuevos retos.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Interesante, para profundizar.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: No puedo opinar ya que tuve que ausentarme de la sala.

JOSE LUIS JIMENO: Un gran comunicador, ameno, divertido y con mucho sentido común. Un 10.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 11:23

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Jose Saavedra Mendoza -
GESTAL INMOBILIARIA

Nombre: Jose Saavedra Mendoza
Empresa: GESTALINMO 99 , S.L. - GESTAL INMOBILIARIA
E-mail: josesaavedra@gestalinmobiliaria.com

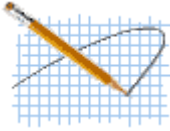
NEGOCIACIÓN: YO DIRIA QUE EL MEJOR EJEMPLO DE VISUAL TRAINING. MUY PRACTICO EN LA METODOLOGIA. EN CUANTO A LOS CONTENIDOS, MUY INTERESANTE, APORTANDO ALGUNOS ASPECTOS NUEVOS Y REAFIRMANDO OTROS HABITUALMENTE UTILIZADOS

CAMBIO DE CICLO: MUY BUENA PONENCIA. SU CONTENIDO AYUDO A VISUALIZAR CON MAYOR OBJETIVIDAD LA REALIDAD DEL MERCADO. DE MUCHA AYUDA PARA FOCALIZAR EN LO REALMENTE PRODUCTIVO

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: UNOS TEMAS DE GRAN AYUDA PARA DIFERENCIARNOS DE LA COMPETENCIA EN EL TRATO AL CLIENTE, Y DE LA IMPORTANTE QUE ES QUE NOS PERCIBE EL CLIENTE Y NO COMO CREEMOS QUE NOS HA PERCIBIDO

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: ESTA PONENCIA NOS AYUDA MAS PARA GARANTIZAR EL FUTURO A MEDIO Y LARGO PLAZO QUE A CORTO. PERO EL MEDIO Y LARGO PLAZO SE CONVERTIRAN EN SU DIA EN EL CORTO PLAZO, SI ESTA YA PREVISTO, MEJOR.

JOSE LUIS JIMENO: UN GRAN DOMINIO DE LA PUESTA EN PRACTICA DE SUS MATERIAS. HABLAR BIEN DE LO QUE UNO SABE HABLAR SIN DUDA ES MAS FACIL, PERO RESULTA MUCHO MAS CREIBLE CUANDO ADEMAS SE LO HA TRABAJADO BIEN. EXCELENTE PONENTE, TAMBIEN CON POCAS COSAS A MEJORAR, QUIZAS CUANDO SE LE PREGUNTA POR ALGUN TEMA QUE DCONOCE MENOS



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 20:53

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Ramón Gómez Gómez - RG
Inmobiliaria

Nombre: Ramón Gómez Gómez
Empresa: RG Inmobiliaria
E-mail: ramonfgg@hotmail.com

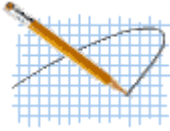
NEGOCIACIÓN: El teatrillo de captacion me parecio fantastico y el aporte de documentacion .creo que es fundamental . esta claro que hay que salir ha vender el piso en la captacion y es la clave del exito o del fracaso en captarlo a muy buen precio.

CAMBIO DE CICLO: esta claro fue muy interesante.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: no lo presencie

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: no lo presencie

JOSE LUIS JIMENO: creo que eres muy bueno.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 11:52

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Luis Miguel Valero - K7 GRUPO
INMOB. MOJACAR

Nombre: Luis Miguel Valero
Empresa: K7 GRUPO INMOB. MOJACAR
E-mail: info@k7mojacar.com

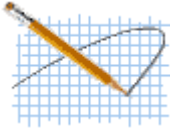
NEGOCIACIÓN: Considero que el programa elaborado ha sido correcto, tocando los temas de interés que realmente nos afectan, desde el profesional al personal. Quién no hubiera querido más??

CAMBIO DE CICLO: .

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: .

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: .

JOSE LUIS JIMENO: En una palabra, GENIAL. Realmente no esperaba que la enseñanza/aprendizaje fuera divertida, o por lo menos de esta forma. Además, José Luis, conecta personalmente de forma clara y directa, expresándose con emociones que, al fin y al cabo, es lo que nos mueve (no??).



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 22:11

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Mary Carmen Sarmiento-Marín -
Beltran Servicios Inmobiliarios

Nombre: Mary Carmen Sarmiento-Marín
Empresa: Beltran Servicios Inmobiliarios
E-mail: mcsm@inmobiliariabeltran.com

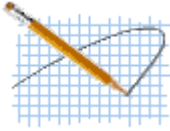
NEGOCIACIÓN: Magnifica la exposición del teatrillo y actores.

CAMBIO DE CICLO: Entusiasmada con los consejos deseosa de ponerlos en practica.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Es cierto todo lo expuesto.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Los clientes tenemos que atenderlos como se merecen para mantenerlos toda la vida.

JOSE LUIS JIMENO: FANTASTICO, se nota como ha vivido todo desde abajo, siendo un magnifico transmisor de conocimientos, su oratoria clara, amena y magistral.



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 21:04

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - JORGE PEREZ GONZALEZ -
CAPITAL INMOBILIARIA

Nombre: JORGE PEREZ GONZALEZ
Empresa: CAPITAL INMOBILIARIA
E-mail: director@capitalinmobiliaria.com

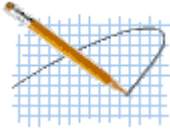
NEGOCIACIÓN: MUY BIEN, SENCILLO, PERO CON EL MENSAJE MUY CLARO

CAMBIO DE CICLO: NECESARIO

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: MUY BIEN

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: MUY BIEN

JOSE LUIS JIMENO: SIN PALABRAS, SIMPLEMENTE EN SU LINEA



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 21:27

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Fco. Javier M. Varela - IFESA

Nombre: Fco. Javier M. Varela

Empresa: IFESA

E-mail: ecojv1@terra.es

NEGOCIACIÓN: Muy bien el teatro y con imaginación

CAMBIO DE CICLO: Importante estar al día y abrir la mente


ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy interesante

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Interesantisimo

JOSE LUIS JIMENO: Un profesional como la copa de un pino, poniendo mucho énfasis en todo es un gran comunicador



**Jose Luis Jimeno
Luque/NOTEGES**
12/05/2008 22:36

Para Jesús Vara (Costahogar) <jesus.vara@grupocostahogar.es>
cc
cco mayka.delgado@noteges.com; bego@noteges.com
Asunto RE: Manuales CURSOS (2ª CONVENCIÓN) 

Jesús Vara (Costahogar) <jesus.vara@grupocostahogar.es>



Jesús Vara (Costahogar)
<jesus.vara@grupocostahog
ar.es>
12/05/2008 21:54

Para <jimeno@noteges.com>
cc
Asunto RE: Manuales CURSOS (2ª CONVENCIÓN)

Hola Jose Luis,

Te envío este correo para darte la enhorabuena por vuestro éxito de convocatoria. Ya sabes que me alegro mucho de que os vaya tan bien.

En cuanto a tus ponencias, tienen un lado bueno y otro malo, el bueno radica solo en el hecho de asistir a ellas (tengo un amigo que dice que debo ser primo hermano de Dale Carnegie, ¡pero es que tú eres Dale Carnegie!), el malo es que por muy buenos que sean el resto de ponentes (que en este caso lo son), las comparaciones son odiosas, con el consecuente perjuicio para ellos.

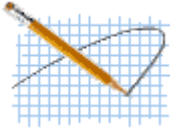
¿Estás esperando que te pida los videos de las conferencias? No te preocupes, en esta ocasión no lo haré, después de intentarlo la primera vez, se que me responderías: "Jesús, entiendo que me lo pidas, pero no puedo enviártelo; Jesús, entiendo que me lo pidas, pero no puedo enviártelo; Jesús, entiendo que me lo pidas, pero no puedo enviártelo; Jesús, entiendo que me lo pidas, pero no puedo enviártelo; Jesús, entiendo que me lo pidas, pero no puedo enviártelo".

En esta ocasión seré yo quien te envíe uno, es un fantástico análisis de las hipotecas subprime. Seguro que te gusta:

<http://www.youtube.com/watch?v=a9MBfDKqliM>

Un abrazo muy fuerte

Jesús Vara Bernal
Director-Gerente
Costahogar
GRUPO INMOBILIARIO
Móvil: 654 444 310



SRVNGSC/NOTEGES

12/05/2008 23:29

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - OSE ANTONIO FONTAL
LOPEZ - FONKAL INMOBILIARIA

Nombre: JOSE ANTONIO FONTAL LOPEZ
Empresa: FONKAL INMOBILIARIA
E-mail: fonkal@hotmail.com

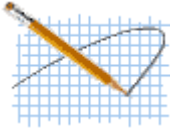
NEGOCIACIÓN: Muy interesante y ameno.-

CAMBIO DE CICLO: igual que el anterior.-

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: En el año 1985 trabajando en Bco. Santander me dieron un curso de Dale Carnegie, que me ha venido muy bien recordar.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Interesante y util en lo tiempos que corren.

JOSE LUIS JIMENO: Excelente tiene un gran poder de comunicación como de conectar con los oyentes.-



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 01:14

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Santiago Becerra - Best House Madrid

Nombre: Santiago Becerra
Empresa: Best House Madrid
E-mail: sanbec@bhms.es

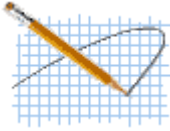
NEGOCIACIÓN: Excelente

CAMBIO DE CICLO: Muy interesante

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy ameno y útil

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Muy práctico

JOSE LUIS JIMENO: Un auténtico fenómeno. De mayor quiero ser como él



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 09:46

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Javier Guijarro - Alfa Aranda

Nombre: Javier Guijarro
Empresa: Alfa Aranda
E-mail: jguijarro@alfaaranda.e.telefonica.net

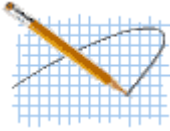
NEGOCIACIÓN: Llegue un poco tarde, pero me pareció correcto, buenas y nuevas ideas para abordar el mercado.

CAMBIO DE CICLO: enfoque bueno y con lógica, ponerlo en práctica no será fácil, pero parece ser una muy buena alternativa.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Me gusta, quizás es uno de los temas que me hubiese gustado profundizar más, pero aprovechable.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Por supuesto, hay cosas que se hacen sin ser muy conscientes, y otras que puedes hacer y olvidar, con esto seremos más conscientes de que vivimos por y para el cliente.

JOSE LUIS JIMENO: OK, muy bien, el jefe es el jefe.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:05

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - M. Lourdes Moreno Aguilera -
SINERCO PROYECTOS Y OBRAS S.L.

Nombre: M. Lourdes Moreno Aguilera
Empresa: SINERCO PROYECTOS Y OBRAS S.L.
E-mail: ventas@sinerco.com

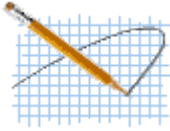
NEGOCIACIÓN: Muy interesante. Bastante descriptivo y realista.

CAMBIO DE CICLO: Para los promotores un poco desesperanzador, quizás nos gustaría que en próximas promociones trataran un poco mas a fondo el tema de los Promotores.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy entretenido, ya que la forma en que se presentó captó bastante nuestra atencion.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Muy novedoso.

JOSE LUIS JIMENO: Muy ameno y divertido. No se hizo nada pesado.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:29

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - ARDIEL TRUJILLO RAMOS -
PISO BONITO S.L.U.

Nombre: ARDIEL TRUJILLO RAMOS

Empresa: PISO BONITO S.L.U.

E-mail: atrujillo@pisobonito.com

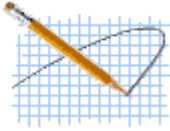
NEGOCIACIÓN: Creo que como teoria es buena, pero a la hora de negociar en la vida real es complicado.

CAMBIO DE CICLO: Creo que estuvo bien.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy bien

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Muy bien, lo que mas me gusto por ser una asignatura pendiente en España.

JOSE LUIS JIMENO: Muy bien.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 10:54

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - ALAN - ALICANTESUNESTATE

Nombre: ALAN

Empresa: ALICANTESUNESTATE

E-mail: alan@alicantesunestate.com

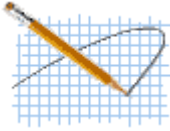
NEGOCIACIÓN: soberbio sobre todo porque lo que se ve y presencia no se borra luego todo necesita algun tiempo para incorporarlo a nuestra forma de actuar y reflexionar

CAMBIO DE CICLO: muy interesante

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: soberbio

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: soberbio pero esto ya lo pratico y lo practicaba antes

JOSE LUIS JIMENO: en muchos aspectos nos transmites cosas que para ti son desconcertadamente facil. ya se que todo tiene que parecer facil 80 /100 de trabajo y 20 /100 de oportunidades gracias



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 11:17

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - ANTONIO LOPEZ DE LA
MANZANARA - ALM INMOBILIARIA MANCHEGA S.L.

Nombre: ANTONIO LOPEZ DE LA MANZANARA
Empresa: ALM INMOBILIARIA MANCHEGA S.L.
E-mail: antoniolopez@almempresas.com

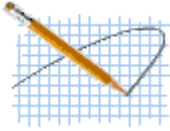
NEGOCIACIÓN: Excepcional escenificación del tema y seguro que no habra mejor forma de enseñar, que la que se hizo. Fue magistral

CAMBIO DE CICLO: Fue tambien muy esclarecedor

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Excelente presentación, como no podia ser menos en manos de Jose Luis Jimeno

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Tambien muy completo, interesante.

JOSE LUIS JIMENO: Extraordinario como siempre. Enhorabuena.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 11:40

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - CARLOS ALMARAN
GONZALEZ - INMALAGA

Nombre: CARLOS ALMARAN GONZALEZ

Empresa: INMALAGA

E-mail: c.almaran@inmalaga.es

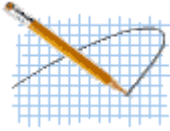
NEGOCIACIÓN: MUY BUENO

CAMBIO DE CICLO: BUENO, PERO DIFICIL

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: MUY BUENO

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: MUY BUENO

JOSE LUIS JIMENO: INMEJORABLE



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 12:05

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - miguel camarelles guillem -
camarelles servicios inmobiliarios sl

Nombre: miguel camarelles guillem
Empresa: camarelles servicios inmobiliarios sl
E-mail: correo@miguelcamarelles.com

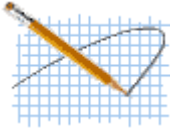
NEGOCIACIÓN: bien, es la guía que hay que seguir en estos tiempos

CAMBIO DE CICLO: bien

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: bien

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: te da una visión distinta y opciones de fidelización muy buenas

JOSE LUIS JIMENO: un fenomeno



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 12:23

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Miguel Ángel Muñoz Mollá -
Inmobiliaria Vallejo

Nombre: Miguel Ángel Muñoz Mollá
Empresa: Inmobiliaria Vallejo
E-mail: miguelangel@inmovallejo.com

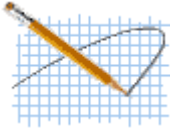
NEGOCIACIÓN: Muy bueno. Quizás podríais incluir cámaras ocultas o grabaciones de captaciones reales.

CAMBIO DE CICLO: Bueno.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Bueno

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Normal

JOSE LUIS JIMENO: Fantástico como siempre, ya es de la familia.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 12:34

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - EUSEBIO CASARRUBIO
BLANES - EUSEBIO CASARRUBIO GARCIA, S.L.

Nombre: EUSEBIO CASARRUBIO BLANES
Empresa: EUSEBIO CASARRUBIO GARCIA, S.L.
E-mail: eusebio@casarrubio.com

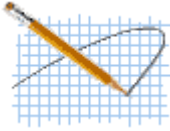
NEGOCIACIÓN: Me pareció interesante, pero me hubiera gustado que también se hubiera enfocado desde el tema de empresa promotora.

CAMBIO DE CICLO: muy interesante, me ayudó mucho para dar un nuevo enfoque y creo que sacaré mucho rendimiento en esta época difícil

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: me gustó mucho y me enseñó varias cosas interesantes

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Un enfoque que yo hasta ahora no aplicaba y por lo que me he dado cuenta que teniendo muchos clientes no se sabía sacar rendimiento

JOSE LUIS JIMENO: Me parece un crack.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 13:37

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Fernando Fernandez-Martos -
Inmobiliaria Danae

Nombre: Fernando Fernandez-Martos
Empresa: Inmobiliaria Danae
E-mail: ferdanae@yahoo.es

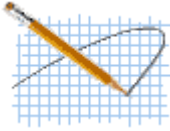
NEGOCIACIÓN: Muy interesante.

CAMBIO DE CICLO: Muy interesante

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Muy interesante

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Muy interesante

JOSE LUIS JIMENO: Mas te vale que haya agua porque me voy a tirar a tu piscina.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 15:30

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - LUIS ANGEL SAENZ
HERNANDEZ - INMOBILIARIA ARTICA

Nombre: LUIS ANGEL SAENZ HERNANDEZ
Empresa: INMOBILIARIA ARTICA
E-mail: luisangel@inmoartica.com

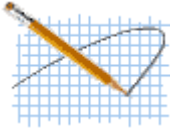
NEGOCIACIÓN: Ingenioso, aunque solo aquel que esta o cree que estará con la sogá al cuello es el candidato ideal, pero lo he probado con un cliente y realmente funciona proponiéndoles una bajada de precio a cambio de una visita que puede ser prometedora.

CAMBIO DE CICLO: excelente, a veces es conveniente volverse lo suficientemente simple como para ver la realidad y funcionar con el instinto de un ratón.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Siempre me pregunté en que se basaba la asertividad y por fin me lo pude explicar.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Es la principal idea que recogí de la convención además del video del guitarrista , y anticipar la bajada al comprador que lo que pienso llevar a la práctica.

JOSE LUIS JIMENO: EXCELENTE COMO SIEMPRE , EL SUYO ES EL UNICO CURSO DE VENTAS QUE YO HE REALIZADO , APARTE DE OTRO DE UNA TARDE QUE REALIZE EN LA CAMARA DE COMERCIO DE PAMPLONA , ASI QUE POR FIN TENGO UN CURSO DE VENTAS DE FORMACIÓN CONTINUA, ME GUSTARIA QUE SE COMPLEMENTARA CON ALGO TÉCNICO DE VEZ EN CUANDO, ES DECIR , LAU, ETC, SERÍA BUENO PODER DISPONER DE FORMACIÓN CONTINUA Y ASEQUIBLE EN TODAS LAS AREAS DE LA PROFESIÓN



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 16:51

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Mariano Velo - Estudio Lluccmajor, sl

Nombre: Mariano Velo
Empresa: Estudio Lluccmajor, sl
E-mail: baan1@tecnocasa.es

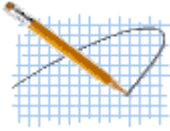
NEGOCIACIÓN: Muy claro y rico en ejemplos.

CAMBIO DE CICLO: Directrices claras.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Novedoso y "asertivo"

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Muy novedoso.

JOSE LUIS JIMENO: Divertido y muy claro



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 17:29

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - ANA ISABEL GALLEGO
BARROSO - INMOBILIARIA COLÓN

Nombre: ANA ISABEL GALLEGO BARROSO
Empresa: INMOBILIARIA COLÓN
E-mail: anaisabel@inmobiliariacolón.es

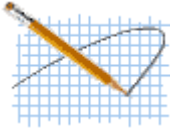
NEGOCIACIÓN: Excelente

CAMBIO DE CICLO: Excelente

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Excelente

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Nos ha parecido muy interesante

JOSE LUIS JIMENO: Excelente



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 17:56

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - dolores - mi piso

Nombre: dolores
Empresa: mi piso
E-mail: dolores.loma@mipiso1.com

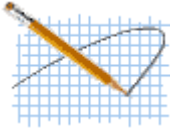
NEGOCIACIÓN: no estuve.

CAMBIO DE CICLO: no estuve.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: me da la sensación que hay que estar comedido, pero sin pasarse, no se actuar bien, que nadie se moleste. ayudar a todas las partes de la mejor manera. me dió mucha envidia "sana" lo de mario, de vender 21 inmuebles en abril, creo que yo no podría hacerlo, pero bueno lo intentaremos, alguna haremos digo yo. tengo muchas ganas por que me funcione ya que me gusta mucho mi trabajo, llevo abierto de año y medio. aunque en este "mundillo", mas o menos unos diez años, un poco mas. trabajar. trabajar. digo yo que saldremos adelante.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: creo que es necesario, porque nunca sabes ni donde te los vas a encontrar, ni como, ni si alguna vez los vas a necesitar, hay que acabar bien con casi todo el mundo, porque la vida da muchas vueltas, el mundo es un pañuelo. y es mejor tener a la gente ahí.

JOSE LUIS JIMENO: muy enriquecedor. como de andar por casa. como colega. me gusto mucho lo de zarandear el naranjo, se intentará todo lo que se pueda. da confianza. me gustó mucho.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 19:22

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCION - ALBERTO GARCÍA-BELTRÁN SUÁREZ - BELTRAN SERVICIOS INMOBILIARIOS

Nombre: ALBERTO GARCÍA-BELTRÁN SUÁREZ
Empresa: BELTRAN SERVICIOS INMOBILIARIOS
E-mail: agb@inmobiliariabeltran.com

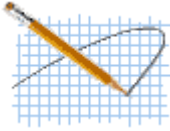
NEGOCIACIÓN: APORTA IDEAS. DESPIERTA EN EL COMERCIAL INTERÉS. AÑADE ILUSIÓN.

CAMBIO DE CICLO: ME REPITO: DESPIERTA NUEVO INTERÉS, UN EMPUJE AL SENTIMIENTO DE ABURRIMIENTO, NUEVAS PERSPECTIVAS.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: ASERTIVIDAD. INTERESANTE. LO TENDRÉ QUE REPASAR EN LOS MANUALES PARA REFRESCAR, PUES NO ME ACUERDO AHORA DE ESTA PALABRITA, NI DEL ENFOQUE.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: ¡¡LO QUEREMOS¡¡ ¡¡LO PRACTICAREMOS¡¡ EL BUEN HUMOR ES PRIMORDIAL. QUE LA GENTE QUEDE CONTENTA.

JOSE LUIS JIMENO: BUEN ACTOR. TRANQUILIZADOR. TRANSMITE CONFIANZA. TE HACE CREER QUE VENDER INMUEBLES ES FACIL. FACILIDAD PARA MANEJAR GRUPOS. SONRISA FÁCIL. SIMPÁTICO. SABE LO QUE QUIERE TRANSMITIR Y LO HACE. QUIERE HACER UN CURSO MEJOR CADA VEZ, Y NO ESTÁ SATISFECHO TODAVÍA. CONSIGUE QUE NOS VAYAMOS SATISFECHOS NOSOTROS Y CONTENTOS, CON LA SENSACIÓN DE QUE EL PROGRAMA ES BUENO, LAS HERRAMIENTAS BUENAS, LOS METODOS BUENOS, Y EL RESULTADO EN PRINCIPIO MAGNIFICO.



SRVNGSC/NOTEGES

13/05/2008 20:30

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - MELISA LEMA VARELA -
FINCAS GALICIA

Nombre: MELISA LEMA VARELA
Empresa: FINCAS GALICIA
E-mail: melisa.lemma@fincasgalicia.net

NEGOCIACIÓN: Impresionante

CAMBIO DE CICLO: Muy interesante

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: interesante

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: fueron muy interesantes los consejos para no perder un cliente

JOSE LUIS JIMENO: un fenomeno


Ángel
Paz/PAZPROPIEDADES/NOT
EGES

13/05/2008 22:27

Para jimeno@noteges.com

cc

cco

Asunto Agradecimiento 

Estimado Jose Luis, quiero agradecerte a vos y tu equipo, muy especialmente la posibilidad que me has brindado de asistir a la convencion. La verdad fue una experiencia muy productiva, que creo a todos nos ha recargado las pilas para llegar a nuestras oficinas y querer poner todo lo aprendido en funcionamiento inmediatamente.

Estamos muy motivados, seguramente en breve se veran los cambios.

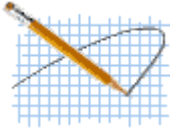
Como sabes, en nuestro caso estamos tocados por ambos lados, como inmobiliaria y como promotores, pero tenemos tantas ganas salir adelante, que tengo la seguridad que los resultados comenzaran a aparecer.

Sin otro particular, te mando un abrazo

Angel Alberto Paz
Paz Propiedades S.L.
Director

Jardin del Recreo 4 Avila
Tel 920-253012 Fax 920-228767
E-mail: Avila1@pazpropiedades.es
Web: www.pazpropiedades.com

De conformidad con lo establecido en la Ley 15/99 de Protección de Datos, podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación dirigiendo un escrito a PAZ PROPIEDADES, S.L., Jardín del Recreo 4, 05001, ÁVILA.



SRVNGSC/NOTEGES

14/05/2008 10:43

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - MARIA CASTRO VARELA -
FINCAS GALICIA, G.I., SL

Nombre: MARIA CASTRO VARELA
Empresa: FINCAS GALICIA, G.I., SL
E-mail: MARIA.CASTRO@FINCASGALICIA.NET

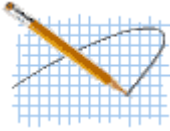
NEGOCIACIÓN: INTERESANTE Y BUENO

CAMBIO DE CICLO: MUY BUENO

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: MUY BUENO

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: MUY BUENO

JOSE LUIS JIMENO: IGUALMENTE ME HA GUSTADO MUCHO, APORTA GRANDES IDEAS Y
SOBRE TODO ES MUY FACIL SEGUIRLE.



SRVNGSC/NOTEGES

14/05/2008 11:17

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - Mikel etxaniz - inmobiliaria etxarre

Nombre: Mikel etxaniz
Empresa: inmobiliaria etxarre
E-mail: urretxu@etxarre.com

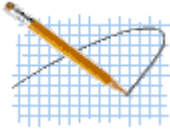
NEGOCIACIÓN: muy bien la puesta en escena ya que nos ha servido para darnos cuenta de la importancia de la captación de cara a tener productos de calidad

CAMBIO DE CICLO: muy bien porque nos ha dado motivación

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: nos vino muy bien para hacer autocrítica y darnos cuenta de nuestros propios errores

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: muy bien para poder desarrollar acciones de marketing

JOSE LUIS JIMENO: una máquina. eres el Carlos Arguiñano del mundo inmobiliario. un crack



SRVNGSC/NOTEGES

14/05/2008 18:28

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - maria isabel yanes cabrera -
gestoria inmobiliaria Yanaco

Nombre: maria isabel yanes cabrera
Empresa: gestoria inmobiliaria Yanaco
E-mail: yanaco@eresmas.com

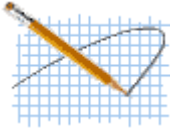
NEGOCIACIÓN: Estuvo muy buena la demostración. Y estamos apostando por este nuevo proceder.

CAMBIO DE CICLO: Buenísimo. Ha dado información crucial de nuestra situación actual y aunque me parece dura nos da idea de y como afrontarlo.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: De este tipo de información nos ha dado una gran lección porque es verdad que yo vendo a los que son como yo muchas veces, y no estamos para despreciar a nadie.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Me han dado mucha ideas. Al principio pensé que no iba a tener clientes ninguno porque no guardaba todas las fichas de clientes y además me parecía que era estar incordiando a los clientes si los mantenía en contacto con nosotros después de 3 meses de finalizar las operaciones con ellos. Pero cuando he llegado a mi oficina, me dado que cuenta que no es así y que mantengo mucha información lo que no la utilizo.

JOSE LUIS JIMENO: Muy ameno y sencillo que ha sabido llegar a mi pequeña inmobiliaria, y muy practico.



SRVNGSC/NOTEGES

14/05/2008 19:10

Para jimeno@noteges.com

cc mayka.delgado@noteges.com

cco

Asunto Evaluación CONVENCIÓN - SANTIAGO BARRIO GOMEZ -
INMOBILIARIA BARRIO

Nombre: SANTIAGO BARRIO GOMEZ
Empresa: INMOBILIARIA BARRIO
E-mail: torrelavega@inmobarrío.com

NEGOCIACIÓN: Sencillamente, magistral. Estoy de acuerdo en que esta es la clave para poder vender: adecuar los precios a la demanda del momento.

CAMBIO DE CICLO: Fue muy esperanzador el comprender como en este cambio de ciclo se encierran grandes oportunidades.

ATENCIÓN AL CLIENTE / ASERTIVIDAD: Genial, Impecable y muy inspirador para el trabajo diario.

CLIENTES PARA TODA LA VIDA: Este curso es revelador de la cantidad de clientes desperdiciados todos estos años de atención incorrecta. Me sugiere un sin fin de buenas prácticas a partir de ahora. Nuevamente un curso magistral. Sin objeciones.

JOSE LUIS JIMENO: Su trabajo de preparación y exposición sobresaliente.

**José Saavedra
Mendoza/GESTALINMOBILIA
RIA/NOTEGES**

12/05/2008 20:43

Para jimeno@noteges.com
cc bego@noteges.com, marketing@noteges.com,
marife@noteges.com
cco
Asunto AGRADECIMIENTO 2ª CONVENCION NOTEGES

Estimado Jose Luis y equipo:

Muchas gracias por las dos productivas jornadas de las que pudimos disfrutar en la pasada Convención de Noteges. Me gustaría felicitar a todo el equipo de Noteges por la perfecta organización y desarrollo de todo el evento, que en mi opinión resultó casi perfecto (siempre habrá un puntito de mejora que nos permita avanzar...)

Para mí ha resultado de mucha ayuda, tanto técnica como psicológica para afrontar el nuevo ciclo que vive el mercado inmobiliario, y se ha conseguido que volvamos a nuestras oficinas con la mochila de la moral bien repleta.

Gracias a Mayka, a Begoña y a Marifé y al resto del personal de Noteges que no estuvo allí pero que seguro trabajó para que la Convención resultara un éxito.

Un abrazo,

Jose Saavedra Mendoza
Director Gerente
Gestal Inmobiliaria - Grupo Gestal
C/Fernando Guanarteme, 130
35010 Las Palmas de Gran Canaria
tlf.: 928 278 805 // 928 220 154 // 928 228 514
fax.: 928 274 589
www.gestalinmobiliaria.com

La entrada en vigor de la ley 34/2002 sobre servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, regula el deber por parte de esta sociedad de comunicar que sus datos figuran en nuestra base de datos. Así mismo, y en lo que se refiere a la normativa vigente sobre protección de datos de carácter personal informamos que tiene derecho a acceder, rectificar o cancelar los datos que figuran en nuestro fichero mediante el envío de un escrito por esta misma vía o dirigido a nuestra dirección C/Fernando Guanarteme 130, Las Palmas de Gran Canaria, C.P. 35010.

La información incluida en este e-mail es confidencial, siendo para el uso exclusivo del destinatario arriba mencionado. Si usted lee este mensaje y no es el destinatario indicado, le informamos que está totalmente prohibida cualquier utilización, divulgación y/o reproducción de esta comunicación sin autorización expresa, en virtud de la legislación vigente. Si ha recibido este mensaje por error, le rogamos nos lo notifique inmediatamente por esta misma vía y proceda a su destrucción.