



BATAMANTA SUPERAGENTS

LA MASTERCLASS

CÓMO LA BATAMANTA PUEDE AYUDARTE A CAPTAR Y
VENDER MÁS PROPIEDADES

MÓDULO 1

**CÓMO LA
BATAMANTA PUEDE
AYUDARTE A CAPTAR
Y VENDER MÁS
PROPIEDADES**

Introducción - Comienza el viaje

Cuando Frodo y Sam van a salir de la Comarca y éste se para porque nunca ha ido más allá, Frodo le dice una gran frase de su tío Bilbo...“Pones un pie en el camino, Frodo, y nunca sabes a dónde te puede llevar”.

Eh! Para! ¿No ibas a hablar de cómo la batamanta me iba a ayudar a vender y captar más en el sector inmobiliario? ¿Qué haces contándome esto de El Señor de los Anillos?

No te impacientes pequeño saltamontes, de la misma forma que Frodo y Sam hicieron, acabas de poner un pie en este camino y no te puedes imaginar hasta dónde te va a llevar.

Encontraremos cosas maravillosas en este viaje que, bien aplicadas, te van a convertir en superagente, suponiendo un antes y un después no sólo en tu forma de captar y vender propiedades, también en tu vida diaria. Entre ellas veremos:

- ▶ Qué son los **sesgos psicológicos**, ejemplos de ellos y cómo aplicar técnicas de persuasión para vender usándolos de forma ética. Además te servirán para estar alerta en tu día a día.
- ▶ **Storytelling** o cómo usar las historias para conectar mejor con la gente, ya sea escribiendo la descripción de una propiedad en tu web o hablando con el cliente mientras visitas una casa entre otras muchas cosas.
- ▶ **Escucha activa**. Sí, has leído bien, escucha activa. Parece una estupidez pero hoy en día no sabemos escuchar y aquí aprenderás técnicas para hacerlo.
- ▶ Y, para finalizar, también haremos un pequeño inciso en **el mundo del lujo** y cómo llevarlo a nuestro terreno. Aunque no te dediques a vender o alquilar propiedades en Mónaco, hay muchas cosas que puedes aplicar en tu trabajo.

Y no, no te voy a hablar más de El Señor de los Anillos. O igual sí, ya veremos.

Disfruta del viaje.

1.1 - Yo también tengo una batamanta

Dos de la madrugada, hace frío y, mientras ves la tele, te has tapado con tu mantita favorita, esa que tienes siempre a mano en el sofá.

Aunque está mayor y tiene algún pequeño agujero, es muy suave y le tienes mucho cariño.

Acaba de terminar lo que estabas viendo. Empieza la teletienda y decides irte a dormir.

Mientras buscas el mando para apagar la tele, algo llama tu atención. Es una chica sentada en un sofá llevando puesto algo muy extraño.

“¡Es una manta con mangas! Ya no saben qué inventar”, piensas.

No puedes creer lo que estás viendo. Es feo, es absurdo y, a su vez, maravilloso. ¡Es una batamanta!

Tienes el mando en la mano pero no eres capaz de apagar la tele.

Lo dejas en la mesa, te vuelves a tumbar y te tapas de nuevo.

¿Quién se compraría algo así? Es feo de cojones.

La tercera vez que han repetido sus bondades, empiezas a preguntarte cuánto costará y, de pronto, como si te estuvieran leyendo el pensamiento, lo dicen.

No es caro pero te preguntas *“¿para qué quiero yo eso? Ya tengo mi mantita”* y la aprietas contra el pecho.

“Bueno, me voy a la cama”.

Te sientas en el borde del sofá, pero no puedes.

Sigues mirando la tele como si te hubieran hipnotizado, cuando el presentador, como si estuviera adivinando tus intenciones de nuevo, empieza a hacer aspavientos y dice que se han vuelto locos, que a los 100 primeros que la compren les harán un 50% de descuento.

Han despertado tu interés. *“Mmm, eso suena bien”.*

Pero no acaba ahí la cosa.

Además, el presentador, dice que te llevas una segunda batamanta de regalo.

“¡No puede ser! Está tirada de precio”, piensas.

Coges el teléfono y haces el pedido.

Apagas la tele y te vas a la cama feliz creyendo que eres la hostia porque te has comprado 2 batamantas a precio de ganga.

En lo que no has pensado es que ese programa está perfectamente estructurado para tocar un montón de **sesgos psicológicos** que te llevan a la compra sin que te des cuenta.

¿Y qué son los sesgos psicológicos?

Lo veremos en el siguiente punto.

Por cierto, ¿a que te has imaginado toda la escena anterior?

Eso es gracias al **storytelling** y también lo veremos más adelante.

1.2 - Mi cerebro es gilipollas

Empieza lo divertido. Vamos a hablar de qué son **los sesgos psicológicos**.

El cerebro es la hostia. Nos permite hacer cosas maravillosas pero consume mucha energía.

Como es muy listo y sabe que no debe consumir tanta energía porque nos agotaríamos enseguida, crea atajos para funcionar más rápido reduciendo así el consumo.

Y esos atajos suelen funcionar bien, pero no siempre.

Es ahí cuando aparecen los sesgos psicológicos y nos volvemos más vulnerables.

Ese es el momento en que las barreras de alerta bajan y podemos aprovechar para acompañar a nuestro interlocutor hasta la compra porque está más receptivo.

Pero no se puede hacer de cualquier manera.

Algo que tienes que tener muy claro es que **no nos gusta que nos vendan**.

Nos encanta comprar, pero no que nos vendan.

Y, si lo haces de forma brusca y directa, las alarmas saltarán, el cerebro se bloqueará y no comprarán.

Volvamos a la historia de la batamanta y lo comprenderás mejor.

Más allá de lo que pienses de ese país, Estados Unidos, a nivel de ventas, es uno de los mejores referentes para aprender. Viven por y para ello.

Por supuesto tendrás que adaptarlo a tu mercado.

En 1982 nació la Teletienda y fue uno de los grandes inventos a este respecto. Y, aunque en la tele hoy en día está un poco de capa caída y su público objetivo es gente un poco más mayor, sus técnicas se siguen usando para vender en redes sociales.

Está todo estudiado al milímetro para sacar la mayor cantidad de beneficios en el menor tiempo posible tocando todos los sesgos psicológicos que pueden.

Y esto lo podemos ver en el anuncio de la batamanta.

En cuanto empieza, el producto ni te va ni te viene, es más, en este caso te parece feo de cojones. O no. A mi me lo parece.

Entonces el anuncio se pone en bucle repitiendo lo mismo cada pocos minutos.

Con esto tocan **el sesgo de repetición o familiaridad**.

Esto significa que nos resulta más fácil comprar algo que nos resulta familiar. Al repetir tantas

veces lo mismo, tu cerebro ya percibe el producto como algo que conoce y empieza a bajar la guardia.

Cuando han conseguido esto, te dicen un precio alto y con ello activan el llamado **sesgo de anclaje** que dice que nuestro cerebro se aferra a la primera información que recibe para usarla como referencia y usarla para comparar los datos que vengan después.

Acto seguido usan **los sesgos de escasez y urgencia** diciendo que “sólo a los 100 primeros” les aplicarán la oferta del 50% de descuento. Así que si no te das prisa no lo vas a poder conseguir a un mejor precio porque hay pocas unidades.

Y, como te han dado un precio más alto con el sesgo anterior que es el que usas de referencia, ya empiezas a verlo mucho más barato justificando la compra.

Para colmo, añaden otra batamanta más para reforzar esa bajada de precio aumentando **la tensión de compra**, con lo que ya lo ves como el chollo de tu vida y compras sin pensar no sea que te pierdas esa gran oferta.

De esta forma, nuestro cerebro se vuelve gilipollas.

Y así es como la Batamanta puede ayudarte a captar y vender más propiedades. Interesante, ¿verdad?

Todo esto lo veremos durante esta masterclass aplicado al sector inmobiliario.

Lo que has leído aquí es solo una introducción. Lo básico. Lo de “mira lo que se puede hacer”.

Pero el resto de la masterclass no es un paseo. Es un curso intensivo de cómo entrar en la mente de tus clientes para conseguir más captaciones en exclusiva y cerrar más ventas.

Dentro puedes encontrar:

- ▶ **22 sesgos psicológicos** aplicados al sector inmobiliario para que te salgas.
- ▶ **Storytelling para que tus textos brillen por si solos y te hagan destacar sobre tu competencia aumentando los contactos.** Da igual si son para Idealista, tu web o redes sociales.
- ▶ **Técnicas de escucha activa** que te llevarán a conocer a tus clientes mejor que ellos mismos.
- ▶ Y un pequeño extra. Algunos **trucos del mundo del lujo** que podrás aplicar sin tener que vender áticos en Mónaco.

Aunque es mucha información, **está muy condensada para que puedas leerla en una tarde** y familiarizarte con ella. De todas formas, a no ser que seas alguien tipo Sheldon Cooper y tengas una memoria eidética, tendrás que repasar para aprendértelo bien.

Pero no te preocupes, sé que eres una persona muy ocupada, así que **también lo tienes en audio**, con lo que podrás escucharlo en el coche entre visita y visita, en la ducha o mientras sacas al perro a hacer sus cosas.

Y, como quiero que te conviertas en superagente rápido, también tienes un pdf con todo ultrarresumido para que te resulte más sencillo repasar y aprenderte bien todo.

Porque está pensado para eso: para que te entre rápido sin que tengas que sacar tiempo de más.

Así que ya sabes, puedes seguir como hasta ahora mientras los clientes se van con superagentes que lo están petando, o **puedes unirte al club y convertirte en Superagente.**

Tú decides.

¡LO QUIERO YA!



superagentes.club



hola@superagentes.club



[@superagentes.club](https://www.instagram.com/superagentes.club)