



Carmen blanco Murcia (19/07/2010 22:06:23)

Hola compañeros quería una vez mas escribir mi experiencia aplicando las tecnicas de Jose Luis , esta mañana he llamado aun propietario para explicarle que llevaba 3 meses su casa a la venta y con la ayuda de nuestra aplicacion le explicado los dias que lleva a la venta las visitas realizadas , llamadas etc y que si no lo bajaba un 40% no lo iba a vender , me ha echo caso lo hemos bajado de precio y una hora mas tarde estaba vendida y el email colapsado de gente que se ha quedado sin poder visitarla, he aprovechado por supuesto para activar de nuevo a esos clientes, SEÑORES FUNCIONA, METODO, FORMACION Y TECNOLOGIA lo tenemos solo nos falta tener mucha ACTITUD y TRABAJO = RESULTADOS
Gracias Jose Luis
COMPAÑEROS :

NOS VEMOS EN LA CONVENCION

JOSEP M^a JUANMARTI LLEIDA (05/07/2010 20:07:32)

El viernes pasado tuve que llamar a Jose Luis porque estoy super contento ya que vendo yo solo 4/5 pisos mensuales. suerte o buena suerte? sinceramente yo no tengo suerte se el porque estan saliendo estos resultados, cada día voy al "gimnasio" tengo confianza en mi mismo y hago los procesos necesarios. Todo esto= exito
Gracias Jimeno y a todo el equipo por orientarme hacia el buen camino o buena suerte

angel aparicio Girona (13/06/2010 22:40:18)

solo deciros que el otro día me llamo un propietaria para decirme...
1- son los únicos que me definieron el precio real de mi piso. (captación 45 min)
2- sois los únicos que me envías informatizados los informes de las visitas.
3- son los únicos que en 3 días me aportan 4 visitas.
4- y son los únicos que tras ver la vivienda desde la mesa de la cocina, han hecho un cruce de datos y me han mostrado los clientes reales.
señora.. ahora usted DEBE firmar la exclusiva.
respuesta: Encantada señor angel.
para quien tenga dudas, noteges.com.
Sin mas!!
angel aparicio
646279212
www.gemmafont.com

Ramon Gomez (12/04/2010 18:35:20)

Tengo claro que **Noteges sabe la Distancia y la Direccion correcta** y bajo las circunstancias mias ,solo tengo que NADAR sin preocuparme de NADA mas y muchas gracias por estar ahi confiamos en vosotros un saludo y PALANTE .

Angel Martin Salamanca España (05/04/2010 17:17:15)

Felicidades Jimeno para ti y tu equipo lo único que puedo decir es confirmar que **lo que "predicas" funciona** si lo pones en funcionamiento las gracias te las damos nosotros desde Salamanca te deseo lo mejor para ti y los tuyos.

Carmen Blanco / Murcia (Espana) (04/04/2010 13:16:23)

Yo doy fe de que es asi, el año pasado yo estaba asi, **este año es muy diferente gracias al seguir un METODO, de trabajo y mucha constancia** , gracias Jose Luis

María Jesús Meseguer/Inmob.Sampere/Orihuela (04/04/2010 12:45:23)

Muchas FELICIDADES por vuestro aniversario, nosotros tambien debemos dar las GRACIAS, porque tambien **hemos crecido con Noteges**. Muestra de ello son los resultados positivos que estamos obteniendo.

Saludos para todos.

www.jsampere.com

Miquel Gabarró-Barcelona-España (06/04/2010 12:51:22)

FELICIDADES POR VUESTRO ANIVERSARIO. GRACIAS POR LA SEGURIDAD QUE NOS HABEIS TRANSMITIDO Y SE HA TRANSMUTADO EN CONFIANZA. UN SALUDO A TODO EL MUNDO Y ANIMOS, QUE **SI CREEIS Y ACTUAIS, FUNCIONA**.

CARLOS ALMARAN GLEZ DE INMOBILIARIA INMALAGA (03/02/2010 19:26:18)

Buenas tardes a todos. Tuve la suerte de asistir al curso que impartio Jose Luis Gimeno con su guapísima esposa. Y digo suerte porque **al día siguiente del curso tenia super frescas las imagenes del curso junto con los procesos, los lleve a cabo a rajatabla y formalice una venta de 430.000 €**.

El lunes de esta semana empecé con un cliente llevando los procesos, sin miedos y **esta tarde he señalado una nueva venta de 268.000 €**. Ambas operaciones con un 5%, nada del 3%. A todos los que leais mi comentario **os animo que asistais a los cursos y contratéis la tarifa plana, al día de hoy no hay mejor inversion que esta**. He tardado tiempo en aplicarlo, pero lo que es realidad es que ha sido eficaz 100%. Seguire con el metodo y de nuevo os digo que os animeis y probeis. Nosotros **en cuatro días hemos realizado 2 ventas**. ¿ Que pasara cuando pasen 30 días ? Ya os contare. Un saludo a todos. Carlos Almaran, mi movil es el 609500085.

Andrés Linares Romera CARTAGENA (Murcia) (18/01/2010 14:45:57)

Gracias a la tecnología y formación de Noteges mis ventas subieron. En la actualidad sólo **tengo una oficina y no dispongo de comerciales pero en el año 2009 formalicé 62 ventas**. Estoy seguro que con el curso de cierre de ventas habrían sido muchas más. Os animo a inscribiros. Muchas gracias a José Luis y su equipo.

JORGE BORJAS -AINCAT (28/12/2009 11:19:33)

VAMOS A CALZAR EL MERCADO **CON LA METODOLOGIA NOTEGES ES FACIL Y SENCILLO** ..SE ESTA VENDIENDO MUCHO OS LO DIGO POR MI PROPIA EXPERIENCIA SE ESTAN REALIZANDO **30 VENTAS MENSUALES APROX**. FELIZ NAVIDAD Y PROSPERO AÑO 2010 LLENO DE VENTAS PARA TODOS LOS COMPAÑEROS Y COLABORADORES DE NOTEGES...

Sergio Felgueres / Cd. de México (25/12/2009 20:14:13)

Queridos amigos:

Estuve presente en la convención de México y fue realmente una experiencia inolvidable, las técnicas, la metodología y la gran capacidad de comunicación de José Luis y todo su equipo son invaluable, se los recomiendo muchísimo.

Sergio Felgueres Cabestany

Presidente RE/MAX México

sergiofelgueres@remax.net

www.remax.com.mx

Juan Carlos Gallego . VISUAL HOME Grupo Inmobiliario (21/12/2009 12:56:26)

Aprovecho la ocasión para deseáros feliz Navidad y un prospero año 2010 que seguro estoy que si dedicamos nuestro tiempo en formación , ayudándonos en las mejores herramientas , y con el metodo , conseguiremos lo que todos esperamos "CUENTAS , Y NO CUENTOS...."

Media ANUAL de ventas MENSUALES = 22 .

" Aquí VENDEMOS casas TODOS LOS DIAS....."

WWW.VISUAL-HOME.ES

Silvestre López Ars Vivendi Lorca Murcia España (14/12/2009 0:50:22)

Nosotros hemos usado, durante los últimos 2 años el pollo congelado, muchas veces, nuestra suerte ha sido tener detrás al ENORME equipo humano y técnico de Noteges, ellos nos lo han hecho ver, teníamos que descongelarlo, cada vez que lo hacíamos, el resultado llegaba. No hay otro secreto, tecnología, formación y metodología, conseguir estar por encima de las circunstancias y cumplir con ello.

La pasada semana me llamo un compañero de Almería al ver mi comentario, me preguntaba si realmente todo esto era cierto, le pregunte que cuantas viviendas tenía a precio de chollo, me dijo que tenía más de 200 en cartera, rebajadas un 40-50%, ninguna. Le pregunte que como le cerraba la venta a un cliente que le dijese , LO PENSARE, no sabía como hacerlo. Lleva más de 8 meses sin vender y apenas le queda aliento para seguir. Le dije que se quite la venda de los ojos y que viese que somos ya muchos en España que siguiendo el método, estamos saliendo adelante, consagrando nuestras ventas mes a mes, sintiéndonos dichosos de haber seguido en el camino que Noteges nos marca. Le invite a venir un día a mi oficina y comprobarlo por si mismo. Pongo este ejemplo porque son muchos los que me han llamado durante los 2 últimos años, para saber si es cierto, muchos de ellos han contratado la herramienta y ya forma parte de los que estamos vendiendo y agradecidos por ello. Desde aquí envío un fuerte abrazo a mis compañeros y amigos de DANAE, Amelia, Fernando y cia, ellos son algunos de los muchos que han creído en el método y ya están viendo los resultados. Animo a los que lo estáis pasando mal y deciros que si ponéis los medios, saldréis adelante. NOTEGES ES LA SOLUCION para vender 5 pisos todos los meses.

Silvestre López Miñarro de de Ars Vivendi Lorca, Murcia, España. Tel. 626987995, mail: silvestre@arsinmobiliaria.es web: www.arsinmobiliaria.es

EQUIPO SAMPERE/ORIHUELA (14/12/2009 10:50:19)

TENEMOS CLARO EL CAMINO, FORMACION + METODOLOGIA + TECNOLOGIA. CUANTO MAS NOS FORMAMOS, MAS GRANDES SOMOS, MEJOR NOS SENTIMOS Y OFRECEMOS UN SERVICIO DE CALIDAD A NUESTROS CLIENTES. CUANDO SE ROMPEN LOS PROCESOS, TE OLVIDAS DE DESCONGELAR EL POLLO. Y CON LAS MEJORES HERRAMIENTAS (NOTEGES Y SU GRAN EQUIPO), LAS VENTAS SE

PRODUCEN Y SE MULTIPLICAN. SOLO NOS QUEDA FELICITAR A TODOS LOS COMPAÑEROS DE PROFESION Y DESEARLES UNA EXPLENDIDA SEMANA DE VENTAS.

PEPE, JESUS, ANTONIA Y MARIA JESUS
AVDA. DE LA VEGA, 2 ORIHUELA
www.jsampere.com 96 634 27 01

Amelia Borrego. INMOBILIARIA DANAЕ. Córdoba (13/12/2009 21:14:51)

Desde aquí animo a todos a seguir el Método de Noteges. ¡¡Contrata y déjate formar!! . A pocos días de acabar el año tengo que decir que ya **hemos CUATRIPLICADO el número de ventas que hicimos el año pasado con menos de la mitad de la plantilla.** Tenemos (y siempre las tendremos) muchísimas áreas de mejora que superar, pero el sólo hecho de mirar atrás y ver de dónde veníamos y lo que hemos conseguido nos anima cada día a superarnos, a repetir los cursos diariamente, a ver los casos prácticos, a leer libros, en definitiva a seguir el MÉTODO y poder superar nuestros resultados el año que viene.

Desde aquí quiero felicitar a mis compañeros de Danae pues de ellos es todo el mérito, y darles las gracias por su esfuerzo, entrega, docilidad y sobre todo por hacernos las cosas tan fáciles. También tengo que decir que todo esto no hubiera sido posible sin vuestra ayuda Jose Luis y de la de todo tu equipo, en espedial de nuestra querida Mayka, y de compañeros como Silvestre y Davinia que desisteresadamente nos animaron mucho y lo siguen haciendo.
¡¡Os deseo a todos una Feliz Navidad!!

Jose Luis cuenta con todos nosotros el 19 de Enero en Córdoba
INMOBILIARIA DANAЕ. CÓRDOBA. 957 47 19 00

Beni Hernandez/RG INMOBILIARIA/DON BENITO (01/12/2009 10:13:37)

Buenos días compañeros,
Vender es facil y sencillo, lo que no es tan facil y sencillo es aprender a hacerlo, primero observarse, criticarse, corregirse y llegar a ser el mejor agente inmobiliario, esto cuesta algo mas pero con trabajo, constancia y repetición se consigue y ademas el cariño del equipo noteges te ayuda mucho, y el mejor aliciente que tenemos es que en cuanto pones en practica lo mas minimo se producen resultados positivos que te animan a seguir, porque en cuanto dejas de hacer alguno de los procesos la magia se rompe y dejas de tener resultados, nosotros llevamos un año magnifico donde hemos vendido a clientes solventes y con buenas entradas que ademas quedan satisfechos y efectivamente lo que no son cuentas son cuentos. Si quieres puedes, **cuando decidas que quieres contacta con Jose Luis, lo demas viene solo.** Buena semana de ventas a todos.

Beni Hernandez de Rginmobiliaria, Don Benito,Tfno: 924 800 513 mail:
benihernandez@rginmobiliaria.info. web: www.rginmobiliaria.info

MARTA QUALITY HOUSES/ TARREGA/SOLSONA/AGRAMUNT (30/11/2009 22:51:00)

Apreciados compañeros, **hemos cerrado el mes con 51 ventas!!!!!!**, y no son cuentos!!!!!!
es posible que haya sido un mes excepcional, pero es real, y estamos orgullosos. desde aquí un agradecimiento a todo mi equipo, y a nuestro maestro José Luis!!!!!!
Marta 686472919 www.qualityhouses.es por cierto, la web, escogela tu mismo, a mi me parecerá bien, como todo lo que me aconsejas....

Ramon Tudon - Torrent (30/11/2009 12:12:35)

Buenos días:

No creo en los magos ni en los predicadores, ya conozco alguno de ellos.

Ciertamente lo que no son cuentas, son cuentos.

Supongo que habrán otros metodos, supongo que habrán otras formas de ver el trabajo y en si mismo, la vida.

Lo que puedo apuntar es que **a nosotros nos funciona de maravilla.**

Que nadie se equivoque, el trabajo es tuyo, el esfuerzo tuyo, la dedicacion tuya, el exito tuyo.... pero va de coña estar rodeado de personas con optimismo realista, que se niegan a aceptar la situacion como es y hacen cada dia lo imposible por cambiarla.

A ese carro me apunto.

FORMACION+TECNOLOGIA+PROCESOS

Y una ultima cosa

Con esta metodologia de trabajo, por lo menos me he quitado la preocupacion de las ventas

jordi borjas - aincat inmobiliaria (30/11/2009 11:21:31)

hola jose luis buenos dias ; saludos a todo el equipo de noteges y sobretodo a todos mis compañeros del sector..

es posible vender 30 pisos al mes???? por supuesto que si hacer caso a lo que joseluis comenta que es un mago

saludos jose luis

Mª JESUS MESEGUER/INMOB.SAMPERE/ORIHUELA (30/11/2009 9:41:56)

Cada cual reproduce su experiencia, y la mia es que **en el momento que me he subido al carro de los procesos que comenta Jimeno, la rueda empieza a rodar, porque ya tengo resultados.** Me queda mucho por recorrer, mucho por pulir, pero se que a donde voy.

Buena semana de ventas para todos y un abrazo.

Inmob.Sampere

Orihuela

Silvestre López Ars Vivendi Lorca Murcia España (30/11/2009 7:54:56)

Estimado José Luis Jimeno, puedo afirmarte; soy uno de los ejemplos de que aplicando los procesos, vender es fácil y sencillo, me quedan muchas áreas de mejora, sin embargo, llevo uno de mis mejores años de ventas, serán las 15 veces que repetimos cada día (5 ventas al mes a clientes solventes y con buenas entradas) o será que tengo el 97% de los cumpleaños del fichero activados o quizás las 140 personas que han pasado por nuestra oficina o teléfono este mes preguntando o recibiendo información de nuestros chollos. El caso es que, la gran mayoría de las ventas cerradas de este mes han sido a clientes que han tenido como mínimo 24.000 € para comprar, alguno, ni ha necesitado hipoteca, ventas, conseguidas en tres días, desde que hemos captado el chollo hasta que hemos recibido la reserva, o quizás, los 30 minutos de formación diarios que recibo a traves de la tarifa plana, con los cursos de formación, o puede que el tener de las 404 ofertas que hay en el fichero, el 74% de ellas, tienen video, quizás la lectura "30 minutos al día" que Jimeno me ha aconsejado, también tengan algo que ver. Trabajare para mejorar mis puntos débiles aunque soy consciente de cuales son. Amigos, hay futuro y muy bonito, adelante, **si yo he podido, ustedes pueden.** Un fuerte abrazo a todos y que tengan una muy buena semana de ventas.

Silvestre López Miñarro de de Ars Vivendi Lorca, Murcia, España. Tel. 626987995, mail: silvestre@arsinmobiliaria.es web: www.arsinmobiliaria.es

MARIA JESUS/INMOB.SAMPERE/ORIHUELA (23/11/2009 19:12:56)

ESTO SI QUE ES UN LUNES: UN CLIENTE, OTRO CLIENTE, OTRO Y OTRO Y OTRO....

UNA VENTA, DOS VENTAS, TRES VENTAS ...

ES EL RESULTADO DE PONER EN PRACTICA LOS PROCESOS, GRACIAS NOTEGES.

miguel angel campaner (Palma de Mca) españa (19/11/2009 13:41:04)

El día que empecé mi FORMACIÓN Y VENTA fue un en mayo-09 en el seminario de Madrid, hasta esta fecha solo conocía un señor que mandaba casos prácticos a través de internet, de verdad un poco charlatan me parecía. Pero **bendita la hora que me monte en un avión y fui al seminario, llevaba 7 meses sin vender** desde Sept-08, desde este día mis ventas cambiarán porque empecé con una FORMACIÓN, me explicaron un METODO, y más tarde pude comprobar que con la TECNOLOGIA el programa informático que siempre me ayuda mi amiga Eli Bustos había algo tan sencillo como los RESULTADOS. **Los resultados son Mayo 2 ventas, Junio 2 ventas, Julio 2 ventas, Agosto 3 ventas, Septiembre 4, octubre 4, y NOVIEMBRE que ya se escribe en mayúscula 5 ventas SALUD Y VENTAS**

MARTA QUALITYHOUSES/TARREGA AGRAMUNT, SOLSONA (17/11/2009 22:51:42)

A JUAN PEDRO, y por alusión...

te facilito mi móvil 686472919, y el de una de mis agentes inmobiliarios, 607826683 para que puedas comprobar que de chiste nada, de nada... la verdad, me gusta reír, pero con el trabajo, mis clientes, y mi empresa, nunca hago broma, **por cierto si te interesa llevamos ya 39!!!**
SEGURO QUE TU TAMBIEN ERES CAPAZ DE HACERLO!!
SALUDOS

Silvestre López Ars Vivendi Lorca Murcia España (15/11/2009 23:30:03)

Desde la humildad y con conocimiento de causa os puedo asegurar que es cierto, **de las 15 ventas que llevo cerradas en los últimos tres meses, 4 de ellas, las he conseguido con esta técnica**, tengo 850 demandas, al conseguir los chollos, gracias a las tres negociaciones diarias que hacemos, he realizado el cruce de datos a la inversa, nos hemos puesto a llamar a los clientes que podían comprar estas viviendas y en dos días hemos tendido la vivienda reservada, con un mínimo, cada una de ellas de 12.000 € en la oficina, la comisión cobrada y el propietario alucinado, no veáis el impacto que provoca en el vendedor. Compañeros, es así, no lo dudéis, haceros cinturones negros en técnicas de negociación y de cierre, registrar a los clientes y activarles las alertas, el cruce de datos a la inversa hacédlo con todos los chollos, veréis que si lo aplicáis, lo conseguiréis. Espero que poco a poco vayamos siendo más y más los que lo hayamos, conseguido así nuestros objetivos. **5 VENTAS AL MES A CLIENTES SOLVENTES Y CON BUENAS ENTRADAS.** Repetidlo 15 veces al cada día. Un fuerte abrazo a todos y mucha suerte compañeros.

Silvestre López Miñarro de Ars Vivendi Lorca, Murcia, España. Tel. 626987995, mail: silvestre@arsinmobiliaria.es web: www.arsinmobiliaria.es

Juan Carlos Gallego VISUAL HOME & RE/MAX (15/11/2009 13:00:57)

CENTRARSE en la PELOTA (PROCESOS ,localizar viviendas VENDIBLES Y localizar compradores que QUIERAN COMPRAR), no en el MARCADOR (FILOSOFIAS , TEORIAS ,NERVIOS ,STRESS etc....)

Hay que ser proactivo y aprovechar la situación inmejorable del sector inmobiliario HOY,ahora es cuando nos necesitan nuestros clientes , ahora es cuando se JUSTIFICA NUESTRA PROFESION...
TECNOLOGIA+FORMACION+METODO

Juan Carlos Galego VISUAL HOME & REMAX (11/11/2009 11:34:50)

Un fortísimo abrazo a todos los compañeros y sobre todo a Jose Luis Jimeno y su DREAM TEAM ,

Quiero unirme a esa máxima de que " **VENDER ES FACIL Y SENCILLO** ", siempre que cuentes con un METODO, BUENA FORMACION Y HERRAMIENTAS , **NOTEGES FUNCIONA...**

Ale Alvarado (09/12/2009 15:25:15)

Felicidades al equipo Noteges por esta su primera convencion en Mexico! Todo un exito ;)

A los colegas que leen estas resenias les recomiendo ampliamente que se inscriban sin falta a la proxima! **Doy mi testimonio que todos los conceptos que aqui aprendi, puestos en practica dan los resultados.** Tan pronto terminamos el curso el dia 31 de Octubre me enfoque a trabajar con estas nuevas tecnicas y les comparto que al 30 de Noviembre tuve 4 ofertas de compra presentadas y aceptadas!!!! Estoy muy cerca de mi meta mensual: " 5 ventas mensuales a clientes solventes y con buenas entradas" (Asi va no Jose Luis, Mayka? :D)

Orgullosa de haberme convertido en una "cinturon negro" de este "Karate inmobiliario" les reitero mi mas sincero agradecimiento equipo Noteges!!!! SON LO MAXIMO!! :)

Ale Alvarado

Realty Executives Pacific Bay en Barra de Navidad

felipe de jesus hernandez r (06/11/2009 4:38:47)

Mis felicitaciones a todo el equipo de Noteges y compañeros del curso. donde uno lo resunio en una frase " **esto ha sido un rompedero de paradigmas**" impropyectos yo agregaría si has visto el caso practico del naranjo aquí no calle ron clientes al ser zarandeado el cortijo lo que calleron fueron conceptos obsoletos y erróneos y nos llevaos una serie de reflexiones e ideas practicas y aplicables a nuestro trabajo

Margarita y Juan/Inversiones 7 Islas/Tenerife (23/10/2009 11:42:21)

Queremos felicitar a Jimeno y a su equipo por la gran convención del pasado fin de semana. Desde nuestro punto de vista **Noteges es la mejor escuela de negocios del sector inmobiliario**, además de por la gran tecnología por la experiencia del señor Jimeno que antes de entrar en te proyecto también vivió lo que estamos viviendo cada uno de nosotros.

Aprovecho para saludar a todos los participantes de la convención y no olviden que JUNTOS PODEMOS.

Un saludo.

Margarita@i7islas.es

Juan@i7islas.es

Rafael Balaguer - CBH ESTUDIO INMOBILIARIO (23/10/2009 0:31:36)

Durante años he asistido a numerosos cursos de formación. La diferencia de todos estos cursos respecto de la convención es que en el resto se transmiten únicamente conocimientos. **Aquí pude sentir, impulso, ganas de empezar el lunes cambiando todo, otro estado de ánimo sin duda.**

Mis dos compañeros y yo mismo **quedamos fascinados de la claridad de ideas... fácil y sencillo.**

Tuve el honor de conocer a José Luis, espero poder compartir con él muchos más

momentos. También como no, conocí a Lola, Gloria, Maika y Begoña. Felicidades a todas.

Pero no me puedo olvidar del resto de ponentes. La tarde del viernes con la Dra. en psicología Laura Miguel nos cautivó a todos los presentes con su clara exposición, visualicen amigos, visualicen...

Tampoco tuvieron desperdicio las reflexiones sobre economía de Gonzalo Bernardos.

Una gozada...

comercial@gtiservicios.com

Ramon Tudon - Torrent (Valencia) (22/10/2009 19:03:08)

Hola a todos:

Es la primera vez que escribo en este chat, ya que me cuesta bastante, sobre todo porque me pongo nervioso de pensar lo que tengo que hacer y no estoy haciendo.

Bueno... a lo que interesa:

He estado en la convencion y no puedo apuntar nada mas de lo que ya se ha dicho y que comparto plenamente, pero si que voy a contaros una situacion que vivi ayer mismo.

Visite un piso con una clienta, al salir del mismo, la pregunta de rigor: Te ha gustado?, como para comprarlo?

Respuesta: si me ha gustado, pero que en el comedor haya una puerta de habitacion no me gusta nada.....

Ostras me ha pillado, la dejo marchar?, que hago? Y me acuerdo del Sr. Ortega... Perdona, me dejas que hagamos un prueba? (eso en el mismo portal). Escribamos que te gusta y que no.

2 minutos despues 10 sies contra 1 no... Perfecto ves como este es tu piso...

Clienta: otra cosa que no me gusta es el precio

Respuesta: cual seria tu precio? si te lo consigo te lo quedas?

10 minutos despues, lo que nos costo llegar a la oficina, el contrato estaba formalizado con 6.000€ eures.

Os aseguro que una semana antes la hubiera dejado ir.

Crear amigos, funciona y funcionara mucho mejor cuando las dominemos a tope. Gracias a todos

Sonia Merelas Castro La Coruña Arteixo (22/10/2009 13:40:42)

Gracias, Gracias y Gracias por todo el entusiasmo y esperanza que habeis conseguido transmitirnos, una vez más nos habeis vuelto a impresionar, el mejor ejemplo de todo lo que nos enseñais es vuestro equipo siempre dirigido por un gran gerente JIMENO.

Lola la organización genial!!!

FINCAS GALICIA

Villavero Asesores sl/El Casar/Guadalajara (22/10/2009 12:19:28)

Queremos agradecer a todo el equipo de Noteges estos dos dias tan fabulosos. La motivacion y vitalidad que hemos encontrado tanto en el equipo de Noteges como en todos y cada uno de los profesionales que hemos conocido en la Convencion nos han hecho replantearnos desde la humildad, nuestro trabajo. Gracias a todos.

Por cierto como se lo debo Jimeno queremos compartir con vosotros nuestras 4 primeras ventas de este mes a traves de LA MLS y aun nos queda otra semana para terminar el mes y seguir vendiendo.

Lola, para la proxima convencion vais a necesitar un escenario por lo menos, 4 veces mas grande.

Conchi Villapececellin Puerto
Villavero Asesores sl
www.villavero.com
conchi.villapececellin@villavero.com

JUAN CARLOS GALLEGRO - VISUAL HOME & RE/MAX (20/10/2009 12:51:41)

Muchísimas gracias por haber hecho posible esta Revolución de éxito de tantos profesionales , por habernos devuelto la esperanza , por habernos demostrado que SE PUEDE , por DEMOSTRARNOS que es FACIL Y SENCILLO por habernos vuelto a sacar los POLVITOS MAGICOS :

-

ACTITUD, PROCESOS, DISCIPLINA CONSTANCIA, TENACIDAD, FORMACION, HUMILDAD

.

Jose Maria Diaz / PALAFOLLS / BARCELONA (20/10/2009 11:05:52)

Después de leer todos los comentarios solo me queda añadir.... GRACIAS JOSE LUIS, LOLA, MAYKA, BEGOÑA, MARCOS, ELISABETH, ALONSO, y a todo el equipo. Sois ---U N A P A S A D A---. SOIS LA MEJOR EMPRESA QUE CONOZCO (Y CONOZCO MILES) EN SERVICIO, DEDICACION, SEGUIMIENTO.....y tambien en I N N O V A C I O N que se hechaba mucho de menos. Pero donde Jose Luis y su equipo destacan es en la FUERZA que emplea para MOTIVARNOS A TODOS, PUES LO CONSIGUE PLENAMENTE. Excelente CONVENCION, excelente compañerismo entre los asistentes (que ganas y que ilusión por aprender y ser mejores.....). Nos vemos a la próxima y que no sea muy tarde.....

jordi de aincat (20/10/2009 10:39:32)

Muchas felicidades habeis cambiado la vida de miles de familias y nosotros la vida de miles mas es decir estamos solucionando el pais
GRACIAS AL IMPULSOR
JOSE LUIS GIMENO

Fernando García Erviti (19/10/2009 16:40:46)

Enhorabuena a todos. ha sido un soplo de aire fresco y optimismo que permitir augurar un futuro para los profesionales inmobiliarios, con independencia de cómo estén los mercados.

No es el mercado, eres tú el que, con la actitud y los procesos adecuados, con disciplina y constancia, con tenacidad y buena formación, con todo este equipaje navegarás en buena dirección, en los buenos tiempos y en los malos también.

Hay tanto terreno en el que mejorar, hay tanto mercado en manos de los particulares, y hay tantos otros que tiraron la toalla y tantos que aún la tirarán por no saber adaptarse, que aún podemos mejorar mucho sin necesidad de tenerlo que fiar a una mejora milagrosa de los mercados en el que afortunadamente no necesitamos poner nuestras esperanzas.

Ulrich Brack / Remax-Okendo / Torre Vieja (19/10/2009 8:50:49)

jose luis y todo el equipo de noteges: os habeis superado a vosotros mismos con la convención del fin de semana - enhorabuena.

hemos (karen y yo) vuelto a alicante con las pilas cargadas y con más ganas que nunca a seguir "los procesos del éxito" a pie de letra. es muy motivador ver, como

otros han conseguido en poco tiempo o con poca gente en su oficina unos éxitos impresionantes - felicidades a esta gente.

el éxito es, como dice Jose Luis y como demuestran los que lo tienen, cuestión de (auto-) disciplina de seguir a los procesos y no de las circunstancias del mercado.

para todo lo que no hemos estado entre los premiados esta vez: ¡manos a la obra srs, para que seamos nosotros los "top-sellers" del 2010! suerte para todos y muchas gracias por dos días fantásticos, Jose Luis.

saludos
Ulrich Brack
u.brack@grupookendo.com · 678 679 103

antonio gallego/VALMAR-CRIADO 95 (19/10/2009 8:34:29)

FELICIDADES A TODOS!

Me siento impresionado de ver el ambiente que respiramos en la convención. Todo el mundo estaba positivo, "creía" luego existía. Mi más sincera enhorabuena a todos. Creo que la labor que estás realizando José Luis es incomiable, nos estás animando a todos, nos estás entusiasmando con tu forma de ver el negocio, y estás haciendo con tus gestos y palabras que volvamos a creer en algo que creíamos imposible, y era vender casas en estos tiempos.

Nosotros vendimos 2 casas el año pasado con un equipo de 6 personas, si, lo habéis oído bien, ¡dos casas en un año!

A primeros de año hicimos en Madrid el seminario, contratamos la tarifa plana, y sabéis cuantas viviendas llevamos vendidas este año: ¡35!, y con dos comerciales y yo.

Muchas gracias por hacernos ver que es posible y por enseñarnos cómo.

MARTA / QUALITY-HOUSES / TARREGA-AGRAMUNT-SOLSONA (26/09/2009 10:37:20)

dejadme que os cuente una de buena;

mis compañeros Agustín, y Susana del Vendrell, a raíz de una bajada de precio en una promoción de adosados del 30%, han vendido esta semana 22 viviendas en un día. fue increíble, no se cabía en la casa piloto. la gente se discutían sobre quién había llegado antes. quedó mucha gente sin poder comprar. no me lo ha contado, yo estuve allí...

era increíble. SI HAY COMPRADORES!!!!!!

enhorabuena AGUSTIN Y SUSANA
Falta saber negociar el precio!!!!

Silvestre López Ars Vivendi Lorca Murcia España (21/09/2009 0:11:42)

Señores, por la noche me acuesto con la lectura de: EL VENDEDOR MAS GRANDE DEL MUNDO y por las mañana tengo mi portátil a mi lado, mientras me preparo para ir a la oficina escucho los cursos cada día, esto lo estoy haciendo mas de 5 meses, si no hiciese esto cada día, no habría cerrado 16 ventas que llevo y 3 alquileres. No les quepa duda, Jimeno habla de realidades, la cuestión es convencerse que es así, seguir el camino, la contención os puede cambiar la vida, como me lo hizo mi. Suerte COMPAÑEROS.

Silvestre López Miñarro de Lorca, Murcia, España. Tel. 626987995, mail: silvestre@arsinmobiliaria.es web: www.arsinmobiliaria.es

JUAN CARLOS GALLEGO . VISUAL HOME (14/09/2009 19:58:40)

Querido Amigo Jose Luis , en este caso práctico te has salido... Tengo que agradecerte todos los consejos que me has ido dando ,enseñarme el "METODO NOTEGES" , acostumbrandome a los "PROCESOS" , a la "SUPERVISION" del equipo y a tener muy claro , que se puede.... , yo lo estoy consiguiendo en la actualidad . El mes de Agosto vendimos 27 casas , en el mes de Septiembre , a día 14 llevamos 14 VENTAS , " AQUÍ VENDEMOS CASAS TODOS LOS DIAS..." "NO ME PIERDO LA CONVENCION POR NADA DEL MUNDO"... "YES WE CAN...."

Fernando García Erviti (www.revistainmobiliarios.c (14/09/2009 12:20:52)

Qué buen video... Me imagino lo que les habrá costado a Begoña, a Maika y a Lola, que son unas crack, hacer como que no saben manejarse. Me ha encantado verlas.

Me descubro ante cualquiera que, en los tiempos que corren, convoca con éxito este tipo de eventos tan importantes para los inmobiliarios. Allí estaré. Jose Luis, además de tener una larga experiencia personal haciendo lo que cuenta, se mantiene abierto e ilusionado con lo que hace, incorpora y absorbe como una esponja todo lo que trae de aquí y de allá, y lo transmite y lo va soltando a manos llenas.

Y funciona. Desde luego que funciona.

Es verdad. El mercado en el pasado era como esos ladrillos de porexpan, muy bien imitados, que dan el pega, pero se rompen con un dedo. Para eso no había que saber nada. Ahora hay que saber, y desarrollar técnicas, y ejercitarse...

El otro día hablaba con Jose Luis, como hablaba con Javier Sierra, y con otros líderes del sector, que nos estamos dando cuenta que desde muchas líneas estamos empujando en la misma dirección, de profesionales más comprometidos, que se esfuerzan e invierten en formación, que se planifican y trabajan obstinadamente, un día y otro de forma ordenada construyendo para el futuro, con procedimientos y con sistemas de trabajo, con ética, estableciendo relaciones de cooperación con otros inmobiliarios de la zona y de fuera...

En esto no hay competencia. La competencia son los particulares que no cuentan con nosotros, y las inmobiliarias que trabajan mal y aceptan cualquier precio irreal de venta con tal de llevarse un encargo absurdo que nunca serán capaces de sacar adelante...

Todos sabemos dónde está la competencia. Desde aquí apoyamos todas estas iniciativas de gente como Javier Sierra, que es CRS, y como José Luis, que recibió su designación CRS en San Francisco de manos del presidente de CRS.

Enhorabuena Jose Luis, y te deseo muchos éxitos.

Juan Carlos Gallego (22/07/2009 15:26:13)

Al hilo del comentario tan fuera de tono del personajillo ese , tengo que decirte que nunca llegaras ni a la suela del zapato al crac numero uno del sector inmobiliario en España , el único que basándose en su experiencia y su formación continua ha conseguido que profesionales con mas de 10 años en el sector , recobren el animo y consigan una Actitud proactiva en estos tiempos , el único que ha sabido transmitir que hacer , como , y con que , y me pongo como ejemplo . Actualmente gracias a el llevo una media de 20 ventas y subiendo " gracias por conocerte " y tengo el placer de conocerlo también personalmente , es un ejemplo de humildad y respeto . Gracias Jose Luis.

RAMON GOMEZ don benito badajoz (22/07/2009 14:30:18)

YO SOY UN CLIENTE PEMIUM DE NOTEGES LLEVO MAS DE UN AÑO Y ESTOY MUY CONTENTO CON LOS SERVICIOS DE NOTEGES Y SI ES CIERTO COMO DICE ALEJANDRO CUBERO QUE ESTABA DESESPERADO A PUNTO DE CERRAR Y POR ESO ENTRE EN NOTEGES Y ESO ME SALVO LA VIDA Y MI NEGOCIO ESTOY VENDIENDO MUCHO GRACIAS A NOTEGES PERO SOBRETUDO GRACIAS AL PAYASO DE JIMENO QUE DESDE QUE ENTRE EN SU CIRCO MI EMPRESA SE SALVO , AMIGO ALEJANDRO

MIRATE TODOS LOS CASOS PRACTICO Y VERAS QUE ESTE SEÑOR NO ES MAS QUE UN COMUNICADOR EXTRAORDINARIO UN SALUDO QUE TE VAYA BONITO ALEJANDRO

Silvestre López Ars Vivendi Lorca Murcia España (29/06/2009 7:18:45)

Nosotros somos un ejemplo de inmobiliarias pequeñas que están **vendiendo entre 2 y 5 viviendas al mes y por supuesto el resultado nos han llegado por seguir los PROCESOS, tecnología, metodología, formación= RESULTADOS**, un buen programa de gestión para tener controlados a 1.500 clientes compradores y vendedores, técnicas de negociación para conseguir viviendas un 40% mas económicas, técnicas de cierre para cerrar la venta y no desperdiciar estas = resultados 1 venta semanal. La rueda esta inventada amigos, si Jimeno lo dice, no tengáis ningún género de dudas, ES ASI. Suerte para todos.

Una recomendación: 20 minutos de lectura diaria.

Un libro: Metas.

Silvestre López Miñarro de Lorca, Murcia, España. Tel. 626987995, mail:

silvestre@arsinmobiliaria.es web: www.arsinmobiliaria.es

Silvestre López Ars Vivendi Lorca Murcia España (21/06/2009 22:53:45)

Cuando en Junio de 2008 acudí a la convención de Noteges en Madrid, jamás podía imaginar que mi trayectoria empresarial se vería afectada tan positivamente por ello.

Había adquirido el programa de gestión en diciembre del año anterior, en mayo de 2008, Jimeno durante un coachich me dijo que estaba encantado de recibir 134 € todos los meses por ello, aunque si seguía así tendría que cerrar en pocas semanas por la falta de ventas. Mis ingresos no llegaban porque yo no aprovechado las muchísimas ventajas que me ofrecía el programa de gestión. **Me puse manos a la obra**, recopile los mail de el 80% de los propietarios, las fechas de cumpleaños de todos los demandantes y propietarios, empecé a rellenar el campo: AREA DE TRABAJO consiguiendo con ello conocer al detalle a todos mis clientes con mucha mas información, que es tan valiosa, active las alertas de todos mis demandantes que ya eran mas de 600 y por supuesto las viviendas que tenia a la venta las tenia filmadas en video y bien presentadas para que en la Web estuviesen visibles. **Acudí a la convencion donde me acabe de convencer que VENDER ES FACIL Y SENCILLO.**

A partir de hoy y con la formación que fui adquiriendo en técnicas de cierre y negociación, las ventas empezaron a salir. A fecha de hoy tengo una media de 70 visitas diarias en mi Web de gente que busca piso en mi población y por las mañanas la agenda del programa me marca mis tareas más importantes de cada día. Con todo esto os quiero decir, COMPAÑEROS, que **el programa es "BESTIAL"** y me consta que hay algunos que lo tenéis, sin embargo no le sacáis el rendimiento que podríais, os animo a usarlo y exprimirle las muchas posibilidades que nos ofrece. A los que no lo tenéis, os digo que es fundamental e indispensable para los tiempos que vivimos, no dejéis pasar mas meses sin vender, adquirirlo y reciclaros. **DATA MITIN me esta dando muchas ventas, el pasado mes: 6 y de aquí a final de año venderé un mínimo de 30 viviendas.**

Suerte para los privilegiados que recibis los casos practicos.

Silvestre López Miñarro de Lorca, Murcia, España. Tel. 626987995, mail:

silvestre@arsinmobiliaria.es web: www.arsinmobiliaria.es

MARTA / QUALITY-HOUSES / TARREGA-AGRAMUNT-SOLSONA (08/06/2009 0:08:12)

18 operaciones cerradas en mayo.

de ellas, 11 ventas !!!, y seguramente, en junio superaremos estas cifras.

si consigues dejar de ser un vendedor, y pasas a ofrecer servicios de asesoramiento de calidad, o sea cambias el chip, lo consigues!!!

a que esperas para cambiar??? la demanda sigue existiendo, y ahora es de mucha más calidad.

pregunta a imeno, y si no... llámame....
686472919 - Marta. www.qualityhouses.es