



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

Solución a sus necesidades

---

## **News nro. 29: Como juega el DOMINÓ en nuestros proyectos inmobiliarios**

**Departamentos FRENTE AL MAR en pozo**

**30 Setiembre-2015**

En esta oportunidad, aplicando una de las herramientas del Neuro-Marketing (PNL: programación neuro lingüística), esbozaremos que poder tienen nuestras ideas (de donde surgen?) y como se traducen en un producto final de calidad *único* en su tipo.

Tema poco desarrollado pero para nosotros *clave*, intentaremos explicar sencillamente el eje de la PNL y como juega en nuestra estructura de negocios.

Lejos de transcribir teorías y autores, la idea es explicar cuál es nuestro *proceso de pensamiento* y como lo aplicamos en la **Venta de Departamentos Frente al Mar en pozo**



La elección del título no es caprichosa, pues para toda persona humana (que se tome el trabajo de leer este artículo) el *juego del dominó* también toma protagonismo en su vida misma y de toda su familia.

Ocho (8) pasos:

1. Palabras
2. Ideas, sistema de creencias, paradigmas
3. Pensamientos
4. Sentimientos
5. Conductas
6. Hábitos
7. Carácter
8. Destino

En la vida cotidiana de cualquier persona, las palabras que emite conscientemente generan en el subconsciente ideas, sistemas de creencias, paradigmas (resultado de los usos y

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

Solución a sus necesidades

costumbres pasados impuestos por nuestro entorno). Estas ideas, creadas a través de las palabras que nosotros mismos emitimos (muchas veces poco sincera o vacía de contenido) son precursoras de nuestros pensamientos que generan a su vez nuestro sentir. Pensamientos y sentimientos que conducen nuestras vidas a través de nuestros actos y comportamientos. La repetición de estas conductas generan hábitos (repetición de conductas a través del tiempo) y estos forman nuestro carácter (conjunto de rasgos y cualidades de nuestra naturaleza) que inevitablemente **determinarán nuestro destino**.

*Según sean nuestras palabras será nuestro destino*

Cada uno de estos ocho (8) pasos sería como las fichas de dominó, si la primera la volteas inevitablemente la última caerá. **Existe una yuxtaposición, no se superponen pero una sigue a la otra. Es inevitable.**

Más de un lector se preguntará, que tiene que ver esto con el mercado inmobiliario o más precisamente con la **Venta de Departamentos Frente al Mar en pozo?**

Te lo explicamos gráficamente:



Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

Solución a sus necesidades



Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

Solución a sus necesidades



Conclusión: nuestro patrón de pensamiento determina nuestro nivel de eficiencia y eficacia.

- **Pensamos estratégicamente** para aprender lo que el mercado necesita y adaptarnos a un entorno cambiante y cada vez más competitivo y globalizado.
- **Pensamos productivamente** no solo en nuestros clientes sino en todos nuestros visitantes, pues nuestros servicios no se agotan con la compra de un departamento. Nuestro horizonte va más allá.
- **Pensamos en procesos** (por oposición a un resultado, el cual es parte de él) cuyo "lait motiv" es siempre superar tus expectativas.
- Por último **pensamos proactivamente** para darte el mejor producto del mercado en **Departamentos en pozo Frente al Mar**

**SOMOS SOLTWIN**

**UN NUEVO CONCEPTO EN MATERIA INMOBILIARIA**

**EN EL CUAL VOS SOS EL PROTAGONISTA**

[www.departamentosfrentealmar.com](http://www.departamentosfrentealmar.com)

[www.soltwin.com.ar](http://www.soltwin.com.ar)

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**