

# “Vender tu Valor: Cómo dejar de justificar tus honorarios y empezar a cobrarlos”



MASTERCLASS  
JONATAN LOIDI

En esta Master Class, Jonatan Loidi aborda de forma inspiradora, práctica y muy cercana cómo diseñar y gestionar la experiencias de cliente memorables aplicadas al mundo inmobiliario y de la intermediación hipotecaria para que el cliente no cuestión el valor que aportas a la operación.

Los asistentes descubrirán cómo diferenciarse en un mercado altamente competitivo, donde el producto tiende a parecerse, y la experiencia del cliente se convierte en el verdadero factor de decisión.

Con ejemplos concretos adaptados al proceso de compra-venta y de financiación de inmuebles, la charla permite aplicar de forma inmediata conceptos clave para generar confianza, reducir fricciones, aumentar la recomendación y construir relaciones a largo plazo con los clientes.

El objetivo es que agentes inmobiliarios y brokers financieros entiendan cómo convertir cada interacción con el cliente en una oportunidad de generar valor, desde el primer contacto hasta el servicio postventa.



COMPRA TU ENTRADA INMOCIÓNATE  
EXPERIENCE MASTERCLASS JONATAN

## Temas

- El cliente en el centro de la experiencia inmobiliaria y financiera
- Expectativa versus realidad en la compra de una vivienda y la contratación de una hipoteca
- Relacionamiento en el mundo inmobiliario
- Gestión de experiencias en procesos complejos y de alta implicación emocional
- Recupero del servicio ante errores, demoras o frustraciones
- Social selling enfocado a hipotecas
- Cultura, propósito y reputación profesional
- Branding personal y de empresa en el sector inmobiliario y financiero
- La actitud como diferencial competitivo
- Estándares de calidad en la atención y el seguimiento al cliente inmobiliario

**Jonatan Loidi es un referente global en liderazgo, innovación y experiencia del cliente, con una sólida trayectoria internacional.**

CEO de Gruposet, empresa con presencia en siete países, acompaña a organizaciones y equipos a conectar con su máximo potencial. Conferencista internacional, ha impartido más de 700 conferencias en más de 20 países, y ha sido ponente TEDx en cuatro ocasiones. Es autor de ocho libros, dos de ellos best sellers, y columnista en medios de referencia como Forbes, CNN e Infobae. Fue reconocido internacionalmente por su aporte al mundo empresarial y ha compartido escenario con líderes globales como Barack Obama, Ken Segall y Doug Lipp. Además, es creador del podcast ADN Empresario, posicionado en el Top 100 de Spotify, y profesor titular del MBA en la Universidad Di Tella, donde lidera la materia de Experiencia del Cliente.